TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI NGỮ - ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA NGÔN NGỮ & VĂN HÓA HÀN QUỐC

GT.00015352

PHIÊN DỊCH
TIẾNG HÀN CHUYÊN NGÀNH

Lĩnh vực: KINH TẾ THƯƠNG MẠI

ĐỖ THÚY HẰNG - LÃ THỊ THANH MAI
(Biên soạn)

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI NGỮ - ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA NGÔN NGỮ & VĂN HÓA HÀN QUỐC

-----🕮-----

ĐỖ THÚY HẰNG - LÃ THỊ THANH MAI

PHIÊN DỊCH TIẾNG HÀN CHUYÊN NGÀNH

(Lĩnh vực: Kinh tế - Thương mại)

Tái bản lần thứ nhất

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC
THƯ VIỆN

GT.00015352

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

하노이국립대학교 – 외국어대학
한국어 및 한국문화 학부

-----🕮-----

DO THUY HANG - LA THI THANH MAI

교재
전문분야통역
(무역·통상을 중심으로)

하노이국립대학교 출판사

MỤC LỤC – 목차

LỜI GIỚI THIỆU 7

제1과: 회사 소개 / GIỚI THIỆU CÔNG TY 11

제2과: 제품 소개 / GIỚI THIỆU SẢN PHẨM 19

제3과: 공장 방문 / ĐI THĂM NHÀ MÁY 27

제4과: 생산 / SẢN XUẤT 35

제5과: 가격 / GIÁ CẢ 43

제6과: 선적 / GIAO HÀNG 51

제7과: 상담 준비 / CHUẨN BỊ TƯ VẤN 59

제8과: 계약 / HỢP ĐỒNG 67

제9과: 신용장 / THƯ TÍN DỤNG 75

제10과: 합작투자 / HỢP TÁC ĐẦU TƯ 83

제11과: 거래 조건 / ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH 91

제12과: 시장 조사 / ĐIỀU TRA THỊ TRƯỜNG 99

제13과: 시장 / THỊ TRƯỜNG 107

제14과: 협상 과정 / QUÁ TRÌNH THƯƠNG LƯỢNG 115

제15과: 클레임 / KHIẾU NẠI 123

참고문헌/ TÀI LIỆU THAM KHẢO 131

참고 답안/ ĐÁP ÁN THAM KHẢO 132

ĐÁP ÁN CÁC TÌNH HUỐNG 138

ĐÁP ÁN: LUYỆN TẬP MỞ RỘNG 183

LỜI GIỚI THIỆU

Bạn đọc thân mến,

Trong những năm vừa qua, cùng với việc đẩy mạnh đầu tư vào Việt Nam, nhu cầu tuyển dụng nhân lực sử dụng tiếng Hàn của các doanh nghiệp, cơ quan Hàn Quốc cũng như các doanh nghiệp, cơ quan Việt Nam có lĩnh vực hoạt động liên quan đến Hàn Quốc đã và đang tăng lên nhanh chóng, từ đó dẫn đến nhu cầu về phiên dịch viên trong nhiều lĩnh vực đời sống đang ngày một tăng.

Phiên dịch viên trong lĩnh vực chuyên môn cụ thể như: pháp luật, xây dựng, ngân hàng, nông nghiệp, giáo dục, ngoại giao, y tế v.v... luôn cần có kiến thức chuyên môn ở một mức độ nhất định, tuy không thể hiểu biết sâu sắc bằng chuyên gia – những người tạo ra văn bản gốc trong quá trình trao đổi giữa các bên.

Nhóm tác giả biên soạn chúng tôi mong muốn các phiên dịch viên làm việc với bất cứ ngôn ngữ nào cũng sẽ lưu ý một công thức, đó là:

Phiên dịch chuyên ngành = Kiến thức ngôn ngữ + Kiến thức văn hóa + Kỹ năng phiên dịch + Kiến thức chuyên môn

Cuốn sách ***Phiên dịch tiếng Hàn chuyên ngành (Lĩnh vực: Kinh tế - Thương mại)*** được biên soạn với ba mục đích như sau:

1. Người học vận dụng kiến thức ngôn ngữ tiếng Hàn, tiếng Việt ở trình độ cao, kết hợp với

2. Thực hành các kỹ năng phiên dịch như nghe hiểu, ghi chú, ghi nhớ... đã được tiếp cận trong lý thuyết dịch và

3. Tìm hiểu kiến thức chuyên môn trong một lĩnh vực cụ thể, ở đây là kinh tế và thương mại với các thuật ngữ và vấn đề liên quan

đến: thư tín dụng, hợp đồng, các điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế, trọng tài kinh tế, v.v...

Như vậy, ngoài *kiến thức ngôn ngữ, kỹ năng phiên dịch*, cuốn giáo trình này hướng người học đến việc *tìm hiểu các kiến thức chuyên môn* trong một lĩnh vực cụ thể.

Giáo trình được thiết kế gồm 15 bài, tương ứng với 15 chủ đề, mỗi chủ đề có 5 hội thoại nhằm đảm bảo thời lượng dạy và học một tuần 3 tiết tại lớp học. Các hội thoại trong giáo trình liên quan đến kinh doanh, kinh tế, thương mại. 15 chủ đề này được chọn lọc trong 20 chủ đề cơ bản căn cứ trên khảo sát nhu cầu thực tế của người học và các sinh viên đã tốt nghiệp. Vì vậy tất cả các chủ đề đều bám sát các tình huống giao dịch, làm việc thực tế tại môi trường làm việc ở doanh nghiệp. Giáo trình giúp người học nâng cao khả năng thực hành tiếng, thực hành dịch, trang bị cho sinh viên đầy đủ các kiến thức, kỹ năng, thái độ đáp ứng chuẩn đầu ra.

Mỗi bài trong giáo trình được thiết kế theo cấu trúc: 학습 목표 / Mục tiêu bài học, 도입 / Khởi động, 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ, 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch, 통역 대본 / Kịch bản, 확장 연습 / Luyện tập mở rộng và 자기 평가 / Tự đánh giá. Phần *Mục tiêu* bài học sẽ giúp người học và người dạy nhanh chóng nắm bắt nội dung chính và mục tiêu cần đạt được của bài học. Phần *Khởi động* đưa ra một số câu hỏi gợi mở người học tìm hiểu các vấn đề liên quan đến chủ đề, lĩnh vực chuyên môn cũng như công tác chuẩn bị của người phiên dịch. Phần *Chuẩn bị thuật ngữ* cung cấp cho người học bài tập về từ vựng và thuật ngữ, góp phần định hướng ngữ liệu cơ bản để thực hiện công tác phiên dịch. Phần *Luyện tập phiên dịch* là phần chính trong bài học, được ghi âm và cung cấp dưới dạng mã QR, bao gồm các tình huống hội thoại trao đổi giữa các đối tác, được sắp xếp theo mô hình một lượt thoại tiếng Việt, một lượt thoại tiếng Hàn nhằm giúp người học làm quen với tình huống dịch thực tế. Phần *Kịch bản* được cung cấp mang tính chất tham khảo sau *khi* người học đã có các bước chuẩn bị cũng như tìm hiểu thuật ngữ, chủ động luyện nghe hội thoại và thực hành dịch. Đây là nội dung

người học chỉ nên tham khảo sau khi đã cố gắng thực hành các nội dung yêu cầu ở trên. Phần *Luyện tập mở rộng* là một số câu để người học tự làm, liên quan đến chủ đề bài học. Phần *Tự đánh giá* được thiết kế cuối mỗi bài sẽ giúp người học tự nhìn nhận, đánh giá và rút kinh nghiệm cho quá trình dịch của mình ở những lần tiếp theo.

Hy vọng, cuốn giáo trình này sẽ giúp ích cho người học trong quá trình thực hành dịch thông qua các hội thoại liên quan đến lĩnh vực kinh tế, thương mại, kinh doanh và có thể áp dụng trong các tình huống thực tế khi giao dịch hay đàm phán kinh doanh với người Hàn Quốc. Trong quá trình biên soạn, giáo trình không thể tránh khỏi thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý chân thành từ bạn đọc để cuốn sách được hoàn thiện hơn trong những lần xuất bản sau.

Xin chân thành cảm ơn.

Hà Nội, 8/2021

Nhóm tác giả

đến: thư tín dụng, hợp đồng, các điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế, trọng tài kinh tế, v.v...

Như vậy, ngoài *kiến thức ngôn ngữ, kỹ năng phiên dịch*, cuốn giáo trình này hướng người học đến việc *tìm hiểu các kiến thức chuyên môn* trong một lĩnh vực cụ thể.

Giáo trình được thiết kế gồm 15 bài, tương ứng với 15 chủ đề, mỗi chủ đề có 5 hội thoại nhằm đảm bảo thời lượng dạy và học một tuần 3 tiết tại lớp học. Các hội thoại trong giáo trình liên quan đến kinh doanh, kinh tế, thương mại. 15 chủ đề này được chọn lọc trong 20 chủ đề cơ bản căn cứ trên khảo sát nhu cầu thực tế của người học và các sinh viên đã tốt nghiệp. Vì vậy tất cả các chủ đề đều bám sát các tình huống giao dịch, làm việc thực tế tại môi trường làm việc ở doanh nghiệp. Giáo trình giúp người học nâng cao khả năng thực hành tiếng, thực hành dịch, trang bị cho sinh viên đầy đủ các kiến thức, kỹ năng, thái độ đáp ứng chuẩn đầu ra.

Mỗi bài trong giáo trình được thiết kế theo cấu trúc: 학습 목표 / Mục tiêu bài học, 도입 / Khởi động, 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ, 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch, 통역 대본 / Kịch bản, 확장 연습 / Luyện tập mở rộng và 자기 평가 / Tự đánh giá. Phần *Mục tiêu* bài học sẽ giúp người học và người dạy nhanh chóng nắm bắt nội dung chính và mục tiêu cần đạt được của bài học. Phần *Khởi động* đưa ra một số câu hỏi gợi mở người học tìm hiểu các vấn đề liên quan đến chủ đề, lĩnh vực chuyên môn cũng như công tác chuẩn bị của người phiên dịch. Phần *Chuẩn bị thuật ngữ* cung cấp cho người học bài tập về từ vựng và thuật ngữ, góp phần định hướng ngữ liệu cơ bản để thực hiện công tác phiên dịch. Phần *Luyện tập phiên dịch* là phần chính trong bài học, được ghi âm và cung cấp dưới dạng mã QR, bao gồm các tình huống hội thoại trao đổi giữa các đối tác, được sắp xếp theo mô hình một lượt thoại tiếng Việt, một lượt thoại tiếng Hàn nhằm giúp người học làm quen với tình huống dịch thực tế. Phần *Kịch bản* được cung cấp mang tính chất tham khảo sau khi người học đã có các bước chuẩn bị cũng như tìm hiểu thuật ngữ, chủ động luyện nghe hội thoại và thực hành dịch. Đây là nội dung

người học chỉ nên tham khảo sau khi đã cố gắng thực hành các nội dung yêu cầu ở trên. Phần *Luyện tập mở rộng* là một số câu để người học tự làm, liên quan đến chủ đề bài học. Phần *Tự đánh giá* được thiết kế cuối mỗi bài sẽ giúp người học tự nhìn nhận, đánh giá và rút kinh nghiệm cho quá trình dịch của mình ở những lần tiếp theo.

Hy vọng, cuốn giáo trình này sẽ giúp ích cho người học trong quá trình thực hành dịch thông qua các hội thoại liên quan đến lĩnh vực kinh tế, thương mại, kinh doanh và có thể áp dụng trong các tình huống thực tế khi giao dịch hay đàm phán kinh doanh với người Hàn Quốc. Trong quá trình biên soạn, giáo trình không thể tránh khỏi thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý chân thành từ bạn đọc để cuốn sách được hoàn thiện hơn trong những lần xuất bản sau.

Xin chân thành cảm ơn.

Hà Nội, 8/2021

Nhóm tác giả

제1과: 회사 소개 / GIỚI THIỆU CÔNG TY

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 기업에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về doanh nghiệp / công ty

- 회사 소개에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình giới thiệu doanh nghiệp / công ty & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "회사 소개"라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Giới thiệu công ty" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....
.....[1]

3. 한국과 베트남의 대기업에 대해 한번 알아보세요. 대기업과 중소기업 중에 어떤 기업에 취업하면 좋을까요? 왜 그렇게 생각하는지도 설명해 주세요.

Hãy tìm hiểu về các doanh nghiệp lớn của Việt Nam và Hàn Quốc. Bạn muốn xin việc vào doanh nghiệp lớn hay doanh nghiệp vừa và nhỏ? Hãy nêu rõ lý do.

.....
.....
.....
.....

4. '회사 소개'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Giới thiệu công ty".

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Giới thiệu công ty" có thể là tình huống khách hàng đến thăm công ty, hai bên chào hỏi, trao đổi danh thiếp với nhau, sau đó giới thiệu phòng ban mình công tác và công việc đảm nhiệm. Ngoài ra cũng có thể là tình huống giới thiệu một bài thuyết trình đầy đủ thông tin về doanh nghiệp như: Lịch sử hình thành, phát triển; cơ cấu tổ chức; lĩnh vực hoạt động...
Để dịch được những tình huống như vậy, người phiên dịch cần nắm rõ thông tin về họ tên, chức danh của những người sẽ được giới thiệu cũng như tên các phòng ban, hoạt động... của doanh nghiệp. Người phiên dịch nên tìm hiểu hệ thống tên gọi các phòng chức năng trong doanh nghiệp, hệ thống chức vụ trong công ty của Việt Nam và Hàn Quốc...

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

마스터 신용장	1	•	•	a	Thành phẩm
내수 시장용	2	•	•	b	Phòng kinh doanh
완제품	3	•	•	c	Thư tín dụng gốc
주업종	4	•	•	d	Hàng mẫu
~에 종사하다	5	•	•	e	Làm việc trong lĩnh vực gì
사업부 / 영업부	6	•	•	f	Đăng kí thương hiệu
오퍼	7	•	•	g	Hàng hóa phục vụ nhu cầu trong nước
견본(품)	8	•	•	h	Phân phối
상표 등록	9	•	•	i	Chào hàng
유통	10	•	•	j	Lĩnh vực hoạt động chính

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>
유통채널 현지 언어 수출대금 공급자 주문자의 상표

1) 해외 여행을 가면 가장 먼저 걸림돌이 되는 것은 바로 ( ) 이다.

2) 사용자가 이러한 서비스 ( )을/를 사용할 수 있게 하려면 이 확인란을 선택해야 한다.

3) ( )을/를 평가하는 기준은 크게 5가지로 두며 '가격경쟁력, 서비스, 상품의 품질 및 다양성, 새로운 경험, 편의성' 이 그 기준이 된다.

4) OEM (Original Equipment Manufacturer) 은 주문자의 의뢰에 따라 ( )을/를 부착하여 판매할 상품을 제작하는 업체를 의미한다.

5) ( )을/를 결제하는 방법은 크게 세 가지로 신용장거래, 송금거래, 추심거래로 구분할 수 있다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** TIP

- Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:
- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 부서 소개

Hai đối tác gặp gỡ và giới thiệu về bộ phận mình đang làm việc.

상황 2: 조직

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về cơ cấu doanh nghiệp.

상황 3: 비즈니스 거래(1)

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về sản phẩm, phương thức kinh doanh.

상황 4: 비즈니스 거래(2)

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về sản phẩm, phương thức kinh doanh.

상황 5: 안내 데스크에서

Khách hàng đến làm việc và trao đổi với nhân viên tại quầy lễ tân.

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 부서 소개

가: 이 대리님, 훌륭한 회사에서 근무하시네요. 사무실이 산뜻하고 깨끗하군요. 사업부에 근무하는 직원들도 많고요.

B: Tôi xin được giới thiệu qua về bộ phận của mình. Bộ phận của tôi được chia thành 2 mảng. Bộ phận 1 chịu trách nhiệm về mảng xuất khẩu các sản phẩm sản xuất tại công ty chúng tôi. Bộ phận 2 chịu trách nhiệm nhập khẩu cả thành phẩm cũng như nguyên liệu từ nước ngoài về cho công ty.

가: 이 대리님은 1부서에서 근무하겠군요.

B: Vâng, đúng vậy.

가: 제품을 모든 외국 국가에 수출합니까?

B: Dạ không. Những người chịu trách nhiệm chỉ làm việc chuyên về khu vực mình phụ trách. Trong bộ phận 1 gồm có 3 nhóm nhỏ, và mỗi nhóm lại phụ trách riêng các quốc gia ở châu Mỹ, châu Á và các quốc gia châu Âu.

가: 중동 및 아프리카 국가들은 어느 팀이 담당하고 있습니까?

B: Nhóm châu Âu đang phụ trách các khu vực này.

상황 2: 조직

가: 귀사는 언제 설립되었습니까?

B: Công ty chúng tôi được thành lập vào năm 1963.

가: 주업종은 무엇입니까?

B: Chúng tôi hoạt động trên rất nhiều lĩnh vực. Nhưng chủ yếu là buôn bán đồ may mặc bằng da.

가: 한국에 공장과 지점이 몇 개나 됩니까?

B: Chúng tôi có 4 nhà máy và 9 chi nhánh.

가: 한국에서 생산된 제품들은 국내 시장에서만 판매됩니까?

B: Hầu hết các sản phẩm chỉ phục vụ nhu cầu của thị trường trong nước. Nhưng trong những sản phẩm này, một số có phần giải thích về sản phẩm được dịch ra tiếng nước sở tại và xuất khẩu.

가: 시장 점유율은 얼마나 됩니까?

B: Hơn 40%.

가: 한국에서 가장 큰 의류제조업자이시겠군요.

B: Vâng, đúng vậy. Kể từ sau khi thành lập đến nay, công ty chúng tôi luôn dẫn đầu trong ngành này.

상황3: 비즈니스 거래 (1)

가: 귀사를 간단히 소개해 주시겠습니까?

B: Hiện nay chúng tôi đang mua nguyên liệu từ Đức và bán lại cho các doanh nghiệp khác tại Hàn Quốc.

가: 수입된 모든 원료들을 다른 기업들에게 판매하고 있습니까?

B: Vâng, công ty chúng tôi hoàn toàn không có các trang thiết bị sản xuất.

가: 그게 사업의 전부입니까?

B: Ngoài ra chúng tôi cũng đang thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu nữa. Đối tác tại Đức của chúng tôi thỉnh thoảng cũng yêu cầu chúng tôi cung cấp thực phẩm chức năng như nước uống sâm, bột sâm.

가: 그 제품들을 어떻게 조달하십니까?

B: Chúng tôi tìm các nhà cung cấp ở trong nước và nhận chào hàng để tìm đối tác có khả năng giao dịch.

가: 국내공급자와 대금결제는 어떻게 하십니까?

B: Chúng tôi phát hành thư tín dụng trong nước căn cứ trên thư tín dụng nhập thành phẩm.

가: 독일에서의 건강식품산업이 전망있다고 생각하십니까?

B: Chỉ cần cung cấp được các tài liệu chi tiết và có căn cứ khoa học hơn về sản phẩm thì tôi nghĩ đó không phải là thị trường tồi.

상황 4: 비즈니스 거래 (2)

가: 귀사 제품은 프랑스에서 어떻게 판매됩니까?

B: Sản phẩm được bán tại hơn 3,000 nhà thuốc trên khắp nước Pháp.

가: 그 제품에 대한 유통채널이 한국과 상대적으로 다르지요?

B: Phần lớn các loại dược phẩm và sản phẩm cho phụ nữ được bán tại các nhà thuốc và trung tâm thương mại.

가: 한국에서 주문자상표 (OEM) 방식을 통해 수출됩니까?

B: Không. Nhãn hiệu thương mại đó là của công ty chúng tôi và chúng tôi đã đăng ký nhãn hiệu thương mại với Pháp bằng tên của công ty mình rồi.

가: 훌륭하시군요. 귀사 비즈니스를 성공적으로 하기 위해 어떤 것을 고려하셨습니까?

B: Khi xuất khẩu bao giờ chúng tôi cũng gửi một ít sản phẩm mẫu để các chuyên gia sản phẩm tại Pháp có thể kiểm tra. Chúng tôi luôn cố gắng làm ra sản phẩm thật hoàn hảo để xuất khẩu.

가: 귀사 제품에 대해 자랑스럽게 생각하시겠군요.

상황5: 안내 데스크에서

가: 안녕하세요. 어떻게 오셨습니까?

B: Chào chị. Tôi đến để gặp anh Hur, Trưởng phòng Kinh doanh.

가: 혹시 오시기 전에 연락을 하셨어요?

B: Tôi đã gọi cho anh ấy từ hôm qua báo là hôm nay tôi sẽ qua để trao đổi về hợp đồng máy biến áp rồi.

가: 성함이 어떻게 되신지요?

B: Chị cứ nói là có Kiên ở bên Đại Nghĩa là anh ấy biết.

가: 예, 그럼 잠시 기다려 주세요.

(잠시 후) 허 과장님이 지금 회외 중이라서 10분정도 좀 기다려 주세요. 저쪽에서 잠시 기다려 주시겠어요?

B: Vâng, vậy tôi chờ một lát cũng được.

가: 커피 한잔 드릴까요?

B: Vâng, cảm ơn chị.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Tôi đang làm việc ở bộ phận xuất nhập khẩu.

→ .....

2. Mỗi khu vực đều có một người phụ trách riêng.

→ .....

3. Công ty chúng tôi được thành lập cách đây 30 năm.

→ .....

4. Lĩnh vực kinh doanh của chúng tôi là buôn bán các sản phẩm máy móc.

→ .....

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC
THƯ VIỆN

5. Đây là sản phẩm chỉ phục vụ thị trường trong nước đúng không?
→ .....
6. 당사 파트너 시장에서 건강기능식품에 대한 요구가 매우 큽니다.
→ .....
7. 이 제품에 대한 과학적 자료를 제공해 주실 수 있습니까?
→ .....
8. 귀사는 현재 어떤 유통망을 이용하고 계십니까?
→ .....
9. 그 상표는 등록하셨습니까?
→ .....
10. 미스 Hien 아세요? 미스 Hien에게 제 안부를 좀 전해 주세요.
→ .....

☐ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제2과: 제품 소개 / GIỚI THIỆU SẢN PHẨM

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 제품에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về sản phẩm

- 제품 소개에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình giới thiệu sản phẩm & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "제품 소개"라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Giới thiệu sản phẩm" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch:.....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 현재 한국과 베트남 간에 가장 많이 교역하는 제품은 무엇인가? 그 제품의 주요 특징이 무엇인가?

Hiện nay, Việt Nam và Hàn Quốc trao đổi thương mại những mặt hàng nào nhiều nhất? Đặc điểm chính của những sản phẩm đó là gì?

.....

.....

.....

.....

.....

4. '제품 소개'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Giới thiệu sản phẩm"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Giới thiệu sản phẩm" thường xoay quanh các thông tin về: Tên sản phẩm, mẫu mã, nơi sản xuất, thiết kế, giá cả, tính năng, màu sắc, thành phần, thời gian có thể cung cấp hàng sau khi ký hợp đồng,... Vì hàng hóa rất phong phú về chủng loại nên trước khi đi dịch, phiên dịch viên nên tìm hiểu rõ thông tin liên quan và các thuật ngữ thường sử dụng khi nói đến sản phẩm đó.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

동일하다	1	•	•	a	Thư tín dụng xác nhận
성공 가능성	2	•	•	b	Kí hợp đồng
확인신용장	3	•	•	c	Tác dụng
간주되다	4	•	•	d	Khả năng thành công
인체	5	•	•	e	Khả năng cung ứng
허가를 받다	6	•	•	f	Bị coi là
계약을 맺다	7	•	•	g	Nhập hàng
공급능력	8	•	•	h	Thống nhất, giống nhau
효능	9	•	•	i	Cơ thể người
도입하다	10	•	•	j	Được cấp phép

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
에이전트	품질	납기일	소량 다품종	거래관계

1) (　　)은/는 공장에서 생산된 제품이나 서비스 산업이 제공하는 서비스를 가지는 성질과 바탕을 말한다.

2) (　　)인 6월말 전까지 어떻게든 현지에 가야 한다.

3) 오는 4월부터 (　　) 제도가 폐지되고 중개인 제도로 변경될 예정이다.

4) 원료 생산 기술을 기반으로 개개인별 피부 특성에 맞는 (　　) 맞춤형 화장품 서비스 제공이 가능해졌다.

5) 합의해지는 당사자가 계속적 (　　) (예컨대 임대차 계약 등)에 있어서 이미 체결한 계약의 효력을 장래를 향해 소멸시키는 새로운 계약을 말한다.

☐ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 신제품

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về sản phẩm mới

상황 2: 상품 소개

Giới thiệu sản phẩm

상황 3: 제품 주문

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc đặt hàng

상황 4: 제품 원료

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về nguyên liệu sản phẩm

상황 5: 초기 상담

Hai đối tác gặp gỡ và tư vấn sơ bộ về sản phẩm

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** *TIP*

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 신제품

가: 남(Nam) 씨, 우리 회사는 좋은 품질의 제품을 생산해 냈습니다. 귀 시장에 맞을 것입니다.

B: Tôi thấy sản phẩm này giống với sản phẩm chúng tôi đang nhập khẩu. Nó có điểm gì khác không?

가: 이 제품은 품질면에서 남 씨가 이야기하고 있는 제품보다 우수합니다. 예전 제품과 달리 케이스는 변하지 않은 채 내용물만 보다 더 좋게 개선되었습니다.

B: Anh có hàng mẫu và tài liệu về sản phẩm này không?

가: 원하시는 만큼 가져다 드리겠습니다.

B: Tôi sẽ mang cho các khách hàng của chúng tôi xem. Chỉ một thời gian ngắn nữa chúng ta sẽ biết sản phẩm này có phù hợp với yêu cầu của bên anh hay không.

가: 아마 고객들이 제품에 대해 만족할 거예요. 고객들로부터 제품에 대한 의문사항이 있으면 알려 주세요.

상황2: 상품 소개

가: 안녕하세요. 우리 회사 상품을 소개하러 왔어요. 혹시 담당자를 만날 수 있어요?

B: Anh muốn giới thiệu mặt hàng gì ạ?

가: 우리는 외국으로 농산물을 수출하는 전문업체입니다. 한국 시장을 진출하고 싶은데 이 부문을 누가 담당하고 계실까요?

B: Không biết ai giới thiệu anh đến đây?

가: 아, LG Vina 김 대리님이라는 분이 귀사에서 한국으로 수출할 베트남 쌀을 알아보고 있다고 가르쳐 주셨어요.

B: Vâng, nhưng vừa rồi chúng tôi đã tìm được một đối tác và chắc là sẽ làm việc với họ.

가: 여러 군데를 알아보면 품질과 가격에 대해 더 명확한 비교를 할 수 있지 않을까 싶어요.

B: Anh có bảng báo giá các loại gạo ở đây không?

가: 네, 모든 정보를 가지고 있어요.

B: Vậy mời anh vào phòng họp. Tôi sẽ trao đổi với người phụ trách.

상황3: 제품 주문

가: 이 주임님, 제시하신 대로 제품을 공급해 주시면 의심할 바 없이 성공 가능성이 높습니다.

B: Nhưng vấn đề ở đây là kỳ hạn giao hàng.

가: 당사의 확인신용장을 접수한 후 120일 이내에 생산할 수 없습니까?

B: Chúng tôi phải trải qua rất nhiều giai đoạn. Sản phẩm chỉ cần có một chút thay đổi là sẽ bị tính là sản phẩm mới và chúng tôi phải được chính phủ cấp phép để sản xuất. Mỗi mặt hàng anh có thể tăng số lượng đặt hàng lên 50% được không?

가: 심지어 각 제품당 1.000개 시작하는 데도 저희에게 어려움이 있습니다. 다음부터는 주문수량을 증가시키겠습니다.

B: Với một doanh nghiệp lớn như chúng tôi thì việc sản xuất nhiều chủng loại hàng hóa với số lượng nhỏ sẽ rất khó khăn. Nhưng với mối quan hệ giao dịch trong suốt 7 năm qua, tôi xin hứa sẽ hội ý một cách tích cực với các bộ phận liên quan.

상황4: 제품 원료

가: 귀사 제품에 비타민E가 포함되어 있는 것을 알고 있습니다. 좀 더 구체적으로 제품에 대한 소개를 해 주시겠습니까?

B: Vâng, đúng vậy. Phần lớn các thành phần trong sản phẩm đều được phát triển ở công ty chúng tôi.

가: 그들에 대한 과학적인 자료를 제시해 주시면 당사 에이전트를 통해 거대한 양의 제품을 구입할 수 있습니다.

B: Cụ thể là anh muốn nói đến những tài liệu nào?

가: 인체에 미치는 각 성분의 효능에 대해 귀사 연구소에서 분석한 자료와 가능하다면 학자들의 학문적 연구가 수입허가를 얻는 데 필요합니다.

B: Đó là toàn bộ những tài liệu anh cần đúng không?

가: 또한 각 제품에 대해 귀사의 사장님이 서명한 모든 성분리스트가 제시돼야 합니다.

B: Tôi sẽ gửi cho anh ngay khi chuẩn bị xong.

가: 저희가 시험용으로 해볼 수 있도록 DHL편으로 약간의 견본을 송부해 주세요.

상황5: 초기 상담

가: 떰(Tam) 씨, 안녕하세요. 반갑습니다. 현대회사에서 온 김진우 과장입니다.

B: Xin chào mừng anh đến thăm công ty Nahaco của chúng tôi. Tôi có thể giúp anh việc gì?

가: 저희들은 상당량의 찹쌀과 농산물을 구매하고 싶습니다. 가능하시다면 공급능력과 가격을 제시해 주시기 바랍니다.

B: Dạ vâng. Đây là bản kê khai hàng hoá có sẵn vào mùa này của chúng tôi. Anh xem qua đi. Trong này có giá của từng mặt hàng và giá này sẽ được áp dụng đến hết tháng này.

가: (내용을 다 본 후에)
정말로 Nahaco 회사에 대한 좋은 인상을 받았습니다. 오늘 저녁 여러 정보를 검토해서 내일 추가 협의하도록 다시 오겠습니다.

B: Cám ơn anh. Tôi rất hy vọng được gặp lại anh vào ngày mai. Hy vọng chúng ta sẽ nhanh chóng ký kết được hợp đồng.

가: 감사합니다. 내일 다시 뵙겠습니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Chất lượng của sản phẩm này đã được cải tiến rất nhiều.
→ .....
2. Anh hãy gửi hàng mẫu và catalogue của sản phẩm này cho chúng tôi.
→ .....
3. Nếu báo giá của bên anh hợp lý thì chúng tôi sẽ đặt hàng với số lượng lớn.
→ .....
4. Vì từ trước đến giờ chúng ta vẫn giữ mối quan hệ làm ăn tốt đẹp nên tôi sẽ cân nhắc.
→ .....
5. Các thông tin in trên vỏ hộp phải được dịch ra tiếng bản địa.
→ .....
6. 신제품인 경우 정부의 허가서를 획득해야 합니다.
→ .....
7. 이렇게 소량다품종을 생산해 본 적이 없습니다.
→ .....
8. 허가서를 획득하기 위해 귀사 연구실에서 분석한 자료가 꼭 있어야 합니다.
→ .....

9. 시험용으로 DHL 편으로 약간의 견본을 송부해 주세요.
→ .....
10. 이 견적서는 언제까지 유효한지 알고 싶습니다.
→ .....

☐ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제3과: 공장 방문 / ĐI THĂM NHÀ MÁY

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 공장에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về nhà máy

- 공장 방문에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình đi thăm nhà máy & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "공장 방문"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Đi thăm nhà máy" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch:.....
.....[1]

3. 공장이 가장 많이 모여 있는 한국 지역은 어디인가? 그리고 공장이 가장 많이 모여 있는 베트남 지역은 어디인가? 거기에 주로 어떤 제품을 생산하는가?

Khu vực tập trung nhiều nhà máy nhất tại Hàn Quốc là ở đâu? Khu vực tập trung nhiều nhà máy nhất tại Việt Nam là ở đâu? Sản phẩm chính được sản xuất tại các khu vực đó là gì?

.....
.....
.....
.....

4. '공장 방문'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Đi thăm nhà máy"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Đi thăm nhà máy" có thể là tình huống đến thăm và chào hỏi những người làm việc ở nhà máy; đi thăm quan dây chuyền sản xuất, kho hàng, kho nguyên vật liệu... của công ty hoặc nghe giới thiệu tại phòng họp về doanh nghiệp... Vì vậy người phiên dịch nên tìm hiểu trước về vị trí của nhà máy và các thông tin liên quan.

Một trong những điều người phiên dịch nên lưu ý là môi trường nhà máy thường ồn ào, làm ảnh hưởng đến quá trình nghe và thông dịch. Phiên dịch viên nên chủ động yêu cầu đối phương nói to hơn hoặc mình nên đứng gần hơn với người nói. Ngoài ra trang phục khi đi thăm nhà máy sản xuất nên gọn gàng và dễ dàng trong quá trình di chuyển.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

생산라인	1	•	•	a	Nhăn nhúm
결함 / 하자	2	•	•	b	Đề xuất
구겨지다	3	•	•	c	Đặt văn phòng / trụ sở tại ~
박차를 가하다	4	•	•	d	Khiếm khuyết
제안하다	5	•	•	e	Lập kế hoạch
선적지연	6	•	•	f	Không hài lòng
계획 수립	7	•	•	g	Giao hàng chậm trễ
~에 소재하다	8	•	•	h	KOTRA
대한무역투자진흥공사	9	•	•	i	Dây chuyền sản xuất
불만하다/불평하다	10	•	•	j	Thúc đẩy (nhanh chóng)

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

불량품	품질관리	과장
제품 설명서	공정	선적일

1) ( )은/는 생산관리에 통계적 방법을 이용하여 ( )의 발생원인을 발견하고 그것을 제거함으로써 품질의 유지와 향상을 꾀하는 것이다.

2) 일반 소비자의 입장에서는 '( )'(으)로 가장 쉽게 이해할 수 있다. 왜냐하면 개발 중이거나 이미 사용 중인 기술 제품에 대한 세부 정보가 포함되어 있기 때문이다.

3) ( )은/는 수입 물품을 국내로 운송하기 위하여 선적한 날을 말한다.

4) 불량품이 고객에게 유출되는 것을 방지하기 위하여 ( )의 중간과 마지막에서 각종 검사를 실시한다.

5) ( )의 경우엔 상대적으로 작은 단위의 부서의 장인 경우가 많으며, 당장 그 위에 부장이 버티고 있다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 공장 소개
Hai đối tác trao đổi với nhau thông tin sơ bộ về nhà máy

상황 2: 공장 상담(1)
Đối tác đến thăm nhà máy và trao đổi các nội dung về nhà máy

상황 3: 공장 상담(2)
Đối tác đến thăm nhà máy và trao đổi các nội dung về nhà máy

상황 4: LG Vina 공장 방문
Đi thăm nhà máy LG Vina

상황 5: 공장 문제로 약속 취소 (통화상)
Hủy hẹn với đối tác do sự cố tại nhà máy

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 공장 소개

가: 공장을 몇 개나 가지고 계십니까?

B: Chúng tôi có 4 nhà máy nằm ở Suwon, Daejon, Gimcheon và Pusan.

가: 어느 공장에서 당사가 수입하고 있는 제품을 생산합니까?

B: Đó là nhà máy ở Suwon ạ. Bây giờ chúng ta sẽ đi đến đó.

가: 거기까지 얼마나 걸립니까?

B: Mất khoảng 40 phút đi bằng ô tô.

가: 공장과 제품 생산 공정을 보고 싶습니다.

B: Tôi đậu xe ở bãi đỗ xe ngoài công ty. Chúng ta đi thôi.

가: 공장을 자주 방문하십니까?

B: Tất nhiên rồi. Lần nào sản xuất hàng hóa cho công ty anh tôi đều xuống kiểm tra. Lát nữa anh sẽ được gặp những người chịu trách nhiệm sản xuất. Anh có thể hỏi bất cứ điều gì liên quan đến sản phẩm.

가: 물론 그렇게 하겠습니다.

상황2: 공장 상담 (1)

가: 생산부 책임자이신 황홍렬 과장님을 소개해 드리겠습니다. 황 과장님, 이 분은 베트남 쪽 에이전트이신 탕(Thang) 씨입니다.

B: Đội trưởng Hwang, rất vui được gặp anh.

다: 탕 씨, 만나서 반갑습니다.

B: Đây là một trong những nhà máy tốt nhất trong số những nhà máy tôi đã được đến thăm.

다: 당사의 생산시설은 완전 자동입니다. 귀사 제품을 위해 한 생산라인을 전용으로 사용하고 있습니다.

B: Các anh không có khó khăn gì trong quá trình sản xuất chứ?

다: 특별한 어려움은 없습니다만 가끔 주문량이 너무 적어서 자동생산하는데 어려움을 겪고 있습니다.

B: Thế các anh kiểm tra sản phẩm như thế nào?

다: 당사의 품질관리는 매우 엄격합니다. 제품이 생산되는 대로 약간의 견본이 검사되는데 아주 작은 결함만 있어도 불량품으로 분류하고 있습니다.

상황3: 공장 상담 (2)

가: 탕(Thang) 씨, 저희 공장을 보시고 어떻게 느끼셨는지요?

B: Tôi đã được thăm rất nhiều nhà máy lớn tại nhiều quốc gia nhưng nhà máy của công ty anh đã gây cho tôi một ấn tượng đặc biệt.

가: 제품에 대해 의견 제시하실 사항이 있습니까?

B: Khách hàng của công ty chúng tôi thỉnh thoảng có phàn nàn là công đoạn hoàn tất sản phẩm của bên anh chưa được gọn gàng lắm.

가: 무슨 말씀이신지요?

B: Vỏ hộp và tờ hướng dẫn sử dụng bị nhăn gây ấn tượng không tốt về sản phẩm đối với khách hàng.

가: 케이스와 설명서가 구겨지지 않도록 알아보겠습니다.

B: Một điểm nữa bên anh cần lưu ý là việc giao hàng lên tàu quá chậm. Bên anh không thể xúc tiến sản xuất nhanh hơn khi nhận được đơn đặt hàng à?

가: 즉시 생산을 할 수 없습니다. 고객들로부터의 주문이 많아서 순서에 따라 생산계획을 수립해야 합니다. 주문 시 당사에게 시간적 여유 주는 것을 고려해 주셨으면 합니다.

상황4: LG Vina 공장 방문

가: 우선, LG Vina에 와 주신 것을 환영합니다.

B: Xin cảm ơn công ty LG đã đồng ý cho đoàn chúng tôi được thăm quan nhà máy. Lúc mới nhờ anh Lee liên hệ, chúng tôi cứ sợ sẽ bị bên công ty mình từ chối.

가: 이 사장님은 저의 대학교 선배님이신데 어떻게 거절할 수 있겠어요?

B: Dạ, vâng. Chuyến thăm quan nhà máy lần này chúng tôi rất hy vọng được thấy cách bố trí các dây chuyền sản xuất của công ty anh.

가: 생산팀 직원을 배정해 드리겠습니다. 그외 구경하고 싶은 게 있어요?

B: Chúng tôi cũng muốn học hỏi cách bố trí kho nguyên liệu và kho thành phẩm nữa.

가: 그럼 창고 담당자한테 연락해 보겠습니다.
다음은 박 과장님은 당사에 대해 간략하게 소개해 드리겠습니다. 마치고 나서 생산라인 구경하러 나가시겠습니다.

B: Vâng, cảm ơn anh. Nhân đây đoàn chúng tôi cũng có món quà nhỏ gửi tặng đến công ty.

상황5: 공장 문제로 약속 취소 (통화상)

가: 안녕하세요. 중(Dung) 씨, 이민국입니다. 일어나셨는지 모르겠네요.

B: Không sao. Tôi đã nhờ khách sạn đánh thức từ lúc 7h30.

가: 제가 오늘 오전 9시에 모시러 가기로 되어 있었지만 생산문제를 해결하기 위해 당장 안산공장에 내려가야 할 것 같습니다. 오늘 중에 제품이 생산되지 않으면 선적일을 맞출 수가 없거든요. 혹시 오늘 오후에 만나도 괜찮을까요?

B: Được, không sao đâu ạ.

가: 공장에서 돌아오자마자 연락드리겠습니다.

B: Mấy giờ chúng ta có thể gặp nhau?

가: 오후 2시면 될 것 같습니다.

B: Khi nào về anh nhớ gọi cho tôi nhé. Tôi sẽ chờ anh.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Khi nào tôi có thể xuống thăm nhà máy của anh?

→ .....

2. Những người chịu trách nhiệm sản xuất đều đang ở dưới xưởng.

→ .....

3. Tôi xin giới thiệu đây là đội trưởng đội sản xuất.

→ .....

4. Đây là dây chuyền dành riêng cho việc sản xuất hàng của bên anh.

→ .....

5. Nếu phát hiện ra hàng lỗi, anh hãy báo lại cho chúng tôi.

→ .....

6. 선적 스케줄이 너무 늦습니다.

→ .....

B: Các anh không có khó khăn gì trong quá trình sản xuất chứ?

다: 특별한 어려움은 없습니다만 가끔 주문량이 너무 적어서 자동생산하는 데 어려움을 겪고 있습니다.

B: Thế các anh kiểm tra sản phẩm như thế nào?

다: 당사의 품질관리는 매우 엄격합니다. 제품이 생산되는 대로 약간의 견본이 검사되는데 아주 작은 결함만 있어도 불량품으로 분류하고 있습니다.

상황3: 공장 상담 (2)

가: 탕(Thang) 씨, 저희 공장을 보시고 어떻게 느끼셨는지요?

B: Tôi đã được thăm rất nhiều nhà máy lớn tại nhiều quốc gia nhưng nhà máy của công ty anh đã gây cho tôi một ấn tượng đặc biệt.

가: 제품에 대해 의견 제시하실 사항이 있습니까?

B: Khách hàng của công ty chúng tôi thỉnh thoảng có phàn nàn là công đoạn hoàn tất sản phẩm của bên anh chưa được gọn gàng lắm.

가: 무슨 말씀이신지요?

B: Vỏ hộp và tờ hướng dẫn sử dụng bị nhăn gây ấn tượng không tốt về sản phẩm đối với khách hàng.

가: 케이스와 설명서가 구겨지지 않도록 알아보겠습니다.

B: Một điểm nữa bên anh cần lưu ý là việc giao hàng lên tàu quá chậm. Bên anh không thể xúc tiến sản xuất nhanh hơn khi nhận được đơn đặt hàng à?

가: 즉시 생산을 할 수 없습니다. 고객들로부터의 주문이 많아서 순서에 따라 생산계획을 수립해야 합니다. 주문 시 당사에게 시간적 여유 주는 것을 고려해 주셨으면 합니다.

상황4: LG Vina 공장 방문

가: 우선, LG Vina에 와 주신 것을 환영합니다.

B: Xin cảm ơn công ty LG đã đồng ý cho đoàn chúng tôi được thăm quan nhà máy. Lúc mới nhờ anh Lee liên hệ, chúng tôi cứ sợ sẽ bị bên công ty mình từ chối.

가: 이 사장님은 저의 대학교 선배님이신데 어떻게 거절할 수 있겠어요?

B: Dạ, vâng. Chuyến thăm quan nhà máy lần này chúng tôi rất hy vọng được thấy cách bố trí các dây chuyền sản xuất của công ty anh.

가: 생산팀 직원을 배정해 드리겠습니다. 그외 구경하고 싶은 게 있어요?

B: Chúng tôi cũng muốn học hỏi cách bố trí kho nguyên liệu và kho thành phẩm nữa.

가: 그럼 창고 담당자한테 연락해 보겠습니다.
다음은 박 과장님은 당사에 대해 간략하게 소개해 드리겠습니다. 마치고 나서 생산라인 구경하러 나가시겠습니다.

B: Vâng, cảm ơn anh. Nhân đây đoàn chúng tôi cũng có món quà nhỏ gửi tặng đến công ty.

상황5: 공장 문제로 약속 취소 (통화상)

가: 안녕하세요. 중(Dung) 씨, 이민국입니다. 일어나셨는지 모르겠네요.

B: Không sao. Tôi đã nhờ khách sạn đánh thức từ lúc 7h30.

가: 제가 오늘 오전 9시에 모시러 가기로 되어 있었지만 생산문제를 해결하기 위해 당장 안산공장에 내려가야 할 것 같습니다. 오늘 중에 제품이 생산되지 않으면 선적일을 맞출 수가 없거든요. 혹시 오늘 오후에 만나도 괜찮을까요?

B: Được, không sao đâu ạ.

가: 공장에서 돌아오자마자 연락드리겠습니다.

B: Mấy giờ chúng ta có thể gặp nhau?

가: 오후 2시면 될 것 같습니다.

B: Khi nào về anh nhớ gọi cho tôi nhé. Tôi sẽ chờ anh.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Khi nào tôi có thể xuống thăm nhà máy của anh?
→ .....
2. Những người chịu trách nhiệm sản xuất đều đang ở dưới xưởng.
→ .....
3. Tôi xin giới thiệu đây là đội trưởng đội sản xuất.
→ .....
4. Đây là dây chuyền dành riêng cho việc sản xuất hàng của bên anh.
→ .....
5. Nếu phát hiện ra hàng lỗi, anh hãy báo lại cho chúng tôi.
→ .....
6. 선적 스케줄이 너무 늦습니다.
→ .....

7. 대한무역투자진흥공사 어디인지 여쭤 보고 싶어서 전화 드렸습니다.
→ .....
8. 귀사 주소는 어떻게 됩니까?
→ .....
9. 당사 사무실로 와 주실 수 있습니까?
→ .....
10. 오늘 오후 6시에 모시러 가겠습니다.
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제4과: 생산 / SẢN XUẤT

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 생산에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về sản xuất

- 생산에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình sản xuất & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "생산"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Sản xuất" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. '생산 구조'를 들어 본 적이 있나요? 생산을 하기 위해 어떤 부서가 필요하는지 한번 알아보세요.

Bạn đã nghe nói đến "cơ cấu sản xuất" chưa? Hãy thử tìm hiểu xem cần có những bộ phận nào để tiến hành sản xuất?

.....

.....

.....

.....

4. '생산'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Sản xuất"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 **Gợi ý:** Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Sản xuất" có thể là tình huống trao đổi liên quan đến dây chuyền sản xuất, nguyên vật liệu đầu vào, giá nguyên vật liệu, khuôn sản xuất, nhân lực, ca sản xuất, các vấn đề an toàn vệ sinh lao động, thời hạn giao hàng, quản lý chất lượng, quản lý sản xuất,...

Khi dịch các tình huống này, người phiên dịch cần có sự hiểu biết về mặt hàng nhà máy đang tiến hành sản xuất để tìm các từ chuyên môn liên quan. Ngoài ra cũng cần lưu ý các phần thông tin trao đổi đến con số về giá cả, thời gian... để đảm bảo truyền tải chính xác các nội dung này.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

소량주문	1	•	•	a	Tuân thủ
선편(해운)	2	•	•	b	Đặt hàng số lượng nhỏ
출시하다	3	•	•	c	Phòng Thương mại và Công nghiệp
상공회의소	4	•	•	d	Nhà thầu phụ
파견하다	5	•	•	e	Mở
준수하다	6	•	•	f	Vận tải đường biển
하청업자(vendor)	7	•	•	g	Phái cử
고품질	8	•	•	h	Tính toán
개설하다	9	•	•	i	Tung sản phẩm ra thị trường
산정하다	10	•	•	j	Chất lượng cao

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
제조원가	매출액	파업	임금인상	상공회의소

1) (　　)은/는 노동자들이 자신들의 권리를 실현시키기 위해 집단적으로 생산활동이나 업무를 중단함으로써 자본가에 맞서는 투쟁방식이다.

2) 한국노동조합총연맹(한국노총)이 올해 근로자 (　　) 요구율을 6.8%로 하기로 했다.

3) (　　)은/는 제품 이나 상품 등을 판매하고 얻은 대가이다.

4) 그 제품을 생산하는 기업의 (　　)명세서 또는 장부를 전년도 또는 전전년도의 것을 분석.배부율을 산정하게 된다.

5) (　　)의 주 업무는 지역 상공인들이 모여서 지역내의 상공업자들에 대한 여론조사 및 통계 작성, 정보/자료수집, 상공업자 간 분쟁조정 등의 역할을 하는 것이다.

가: 단지 귀사의 주문량만으로 새로운 금형을 만드는 것은 비용이 비싸서 불가능합니다.

B: Vậy là chúng tôi cũng chẳng còn lựa chọn nào khác ngoài việc đồng ý với đề nghị của công ty anh.

가: 신모델은 구모델의 장점을 모두 갖추고 있고 외형도 매우 깔끔합니다.

B: Vậy chúng tôi sẽ đặt hàng với số lượng nhỏ. Công ty anh có thể sản xuất kịp cho ngày giao hàng được không?

가: 아마 가능할 것입니다. 어쨌든 확인해 보겠습니다.

상황 3: 생산 의뢰

가: 이 팀장님, 이 색상들이 내년 봄철용으로 도입하고 싶은 색상입니다.

B: Bên anh mới tạo ra những màu này à?

가: 예, 그렇습니다. 귀사 제품의 품질과 디자인은 아주 우수하지만 색상은 우리 시장에 맞지 않아서입니다.

B: Bao giờ anh muốn nhận những sản phẩm mới này?

가: 늦어도 내년 1월말까지 받아야 합니다.

B: Nếu vậy chắc là không được rồi. Để sản xuất hàng đúng màu của công ty anh thì phòng Nghiên cứu Phát triển của chúng tôi phải thử nghiệm nhiều lần và phải thay đổi tất cả các hạng mục chi tiết của sản phẩm.

가: 제가 생각하기에는 그 정도로 많은 시간이 소요될 것 같지 않은데요. 2개월이면 생산하는 데 충분하지 않습니까? 만일 그 때까지 제품을 받지 못하면 적기에 판매하는 데 어려움이 따를 것입니다.

B: Chúng tôi sẽ cố hết sức để nhanh chóng cho ra sản phẩm. Bù vào đó công ty anh hãy nhanh chóng mở thư tín dụng cho chúng tôi.

상황4: 생산 원료 찾기

가: 이렇게 급하게 모여서 회의 진행하는 것은 생산팀에서 이번 신제품을 위한 자재가 부족하다는 보고를 받았기 때문입니다.

B: Sao lại thiếu được? Chúng ta đã tính toán từ trước khi bắt đầu sản xuất cơ mà.

가: 받은 자재 중에 일부가 문제가 발생했어요. 공급자에게 연락했는데 이번에 당장 보내 주기가 어렵다고 했어요.

B: Số lượng lỗi có nhiều không?

가: 받은 자재의 3분의 1정도 돼요.

B: Sao lại lỗi nhiều thế được? Lúc nhập về kho không ai kiểm tra à?

가: 자재가 2일전에 들어왔잖아요. 이번 생산은 빨리 해야 해서 점검 시간이 별로 없었어요.

B: Vậy để tôi liên lạc với bên Thành Đô. Không biết họ còn nguyên liệu không.

가: 그럼 바로 연락해 보세요.

B: Đây, để tôi về phòng lấy danh thiếp của giám đốc bên đấy.

상황5: 신 시장을 위한 준비

가: 우리 공장은 고품질의 몇 가지 신상품을 생산했습니다. 시장 수요가 있을 것으로 믿습니다. 저에게 어떻게 시작해야 되는지 조언 좀 해 주시겠습니까?

B: Tôi rất vui được giúp đỡ anh. Bước đầu tiên luôn là bước khó nhất nhưng cũng là bước quan trọng nhất.

가: 시작을 위해 저는 새로운 종이컵을 출시하고 싶습니다. 그것은 아름답게 디자인 되었고, 일상생활에서 아주 편리하게 사용될 것입니다.

B: Đẹp thật đấy.

가: 한 개 국가에만 수출해야 된다고 생각하십니까?

B: Tôi nghĩ là anh nên làm vậy. Ta nên bắt đầu ở một nước xem kết quả như thế nào.

가: 제가 직접 그 나라에 가서 마케팅을 시작해야 합니까?

B: Không cần phải như thế. Anh có thể cử trưởng phòng phát triển kinh doanh đến đó thay anh.

가: 직원을 그곳에 파견하는 것밖에 다른 방법이 없습니까?

B: Đương nhiên là có rồi, chúng ta cũng có thể nhờ sự giúp đỡ của Phòng Thương mại và Công nghiệp.

가: 그것 참 좋은 제안 같군요. 초기 출발에 조언을 따르겠습니다. 그리고 도움이 더 필요하면 다시 오겠습니다. 대단히 감사합니다. 그럼 수고하세요.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Công nhân tại nhà máy đang đình công đòi tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc.

→ .....

2. Việc giao hàng chậm trễ sẽ ảnh hưởng đến uy tín của công ty chúng tôi.

→ .....

3. Anh có thể nhờ một nhà máy khác sản xuất chuyến hàng này được không?

→ .....

4. Nhu cầu của thị trường về mặt hàng này hiện đang giảm mạnh.
→ .....
5. Việc thay đổi khuôn mới sẽ mất rất nhiều chi phí.
→ .....
6. 이번 제품은 시즌상품이기 때문에 일찍 생산해 주시는 게 좋습니다.
→ .....
7. 본격적으로 생산하기 전 예상제조원가를 산정하는 것이 매우 중요합니다.
→ .....
8. 항공 운임은 너무 비쌉니다.
→ .....
9. 신제품을 실험하는 데 시간이 많이 걸립니다.
→ .....
10. 고품질의 몇 가지 신상품을 출시할 계획을 가지고 있습니다.
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제5과: 가격 / GIÁ CẢ

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 가격에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về giá cả

- 가격 주제에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình trao đổi, thương lượng về giá cả & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "가격"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Giá cả" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 국제무역에 있어 가격을 결정하는 요인이 무엇이 있는가?

Những nhân tố nào sẽ quyết định giá cả trong hoạt động thương mại quốc tế?

.....

.....

.....

.....

.....

4. '가격'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Giá cả"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Giá cả" có thể là tình huống trao đổi về bảng báo giá, giá vốn, giá nhân công, tăng hoặc giảm giá, tính cạnh tranh về giá cả, chiến lược marketing, công ty đối thủ, doanh thu v.v...
Với tình huống này, người phiên dịch cần có vốn từ vựng chuyên ngành, có sự hiểu biết sơ lược về marketing để hiểu đúng ý khi người nói trao đổi về các chiến lược marketing, chiến lược cạnh tranh, chiến lược kinh doanh,... Ngoài ra, người phiên dịch cũng nên lưu ý đến các con số xuất hiện trong quá trình trao đổi vì đây chính là điểm cốt lõi trong quá trình thương lượng / thỏa thuận / đàm phán giá.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

견적	1	•	•	a	Sai khác
수요의 가격탄력성	2	•	•	b	Báo giá
내부 요인	3	•	•	c	Tác động
상이하다	4	•	•	d	Tăng (giá, nhân công)
회수하다	5	•	•	e	Độ co giãn của cầu theo giá
자극하다	6	•	•	f	Định giá
가격 책정	7	•	•	g	Yếu tố bên trong
판매촉진	8	•	•	h	Giảm (giá, nhân công)
인상하다	9	•	•	i	Thu hồi
인하하다	10	•	•	j	Xúc tiến bán hàng

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
국가승인	판매촉진	인건 비	표적 시장	특정 고객 집단

1) (　　)은/는 사람을 부림에 따른 대가로 일급이나 주급, 월급, 연봉이나 계약 완료 후 지급금 등의 방식으로 노동이나 인적 용역에 대해 지급되는 비용을 말한다.

2) (　　)은/는 어느 국가의 주권을 공식적으로 인정하는 것을 말한다.

3) (　　)(이)란 세분 시장 중에서 고객의 욕구를 충족하고 기업에 최대의 이익을 가져다줄 수 있을 것으로 기대되는 시장을 말한다.

4) 핵심가치는 한 기업이 (　　)에 제공하는 경쟁사보다 월등히 우수하고 차별화된 상품과 서비스의 가치를 의미한다.

5) (　　)을/를 정의하면 '단시간에 상품이나 서비스에 부가가치를 더함으로써 구매를 자극 하는 행동'이라고 할 수 있다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 가격 결정

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về giá xuất nhập khẩu

상황 2: 가격 인상

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc nâng giá

상황 3: 가격 유지

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về cách để giữ nguyên giá thành

상황 4: 가격 인하

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc giảm giá sản phẩm

상황 5: 가격 결정 시 고려요인

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về những yếu tố cần xem xét khi định giá sản phẩm

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** TIP

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp...

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 가격 결정

가: 제품에 대한 가격 견적을 주시겠습니까?

B: Theo điều kiện giao lên tàu (FOB Pusan) là 5.5 đô la cho một sản phẩm. Đây là mức giá ưu đãi nhất đấy ạ.

가: 수락할 수 없습니다. 15% 더 인하되어야 합니다.

B: Chúng tôi sẽ giảm cho bên anh tối đa là 10%. Trên mức đó thì thật sự không thể được.

가: 당사는 물론, 숫자에 대한 협상의 여지를 남겼지만 그 정도에서 어떻게 해야 할지 모르겠습니다. 이것이 귀사가 내놓을 수 있는 최상입니까?

B: Giảm 10% là chúng tôi đã nhượng bộ khá nhiều rồi.

가: 10%는 얼마 안 됩니다. 당사로서는 정말 불가능한 숫자입니다. 이에 대해 좀 더 고려해 주실 방법이 없습니까?

B: Tôi thật sự không biết phải làm thế nào.

가: 12%로 합시다. 어떻습니까?

B: Nếu anh đòi giảm nhiều hơn nữa thì tôi chỉ còn cách hủy cuộc giao dịch này.

가: 그러면 선적을 신속히 해 주시는 조건으로 수락하겠습니다.

상황 2: 가격 인상

가: 가격을 10% 인상하고자 합니다.

B: Khách hàng của công ty chúng tôi bây giờ mới bắt đầu nhận biết về sản phẩm. Nếu tăng giá thì đương nhiên giá tiêu dùng sẽ tăng làm ảnh hưởng đến việc bán sản phẩm của chúng tôi.

가: 거래를 시작한 지 3년이 되었는데 귀 시장에서의 판매결과가 만족스럽지 못했습니다.

B: Nhưng ở nước ngoài chúng ta phải mất khá nhiều thời gian để người tiêu dùng nhận biết được về sản phẩm.

가: 다른 가격인상요인들도 있습니다. 그동안 제품에 대한 부재료와 인건비가 놀랄만큼 인상되었습니다.

B: Tôi không thể hiểu được điều này. Tôi không thể chấp nhận yêu cầu của anh.

가: 그러면 5%를 인하해 드리겠습니다.

B: Nếu anh nhất quyết như vậy thì tôi chỉ còn cách chịu 5% đó để không làm thay đổi giá bán cho người tiêu dùng.

상황 3: 가격 유지

가: 더 이상 현행 가격을 유지할 수 없을 것 같습니다. 당사 가격은 세트당 15달러까지 인상해야 합니다.

B: Tại sao công ty anh lại định tăng giá?

가: 당사와는 상관이 없습니다. 당사는 여전히 현행 가격대로 공급이 가능하지만 하청업체는 가격 인상 없이 거래를 계속할 수 없다고 했습니다. 아시다시피, 제품은 하청업체에 의해 세트화됩니다.

B: Anh hãy cho tôi biết lý do cụ thể hơn đi.

가: 포장 재료 가격이 올라서 이전처럼 현재 가격으로 공급할 수 없다고 합니다.

B: Với mức giá mà công ty anh yêu cầu thì sản phẩm không còn tính cạnh tranh nữa.

가: 이번에 주문량을 늘리실 수 있습니까? 그러면 하청업체를 설득해서 가격을 유지하도록 노력하겠습니다.

B: Ngay khi chuẩn bị xong anh hãy gửi sản phẩm mẫu để chúng tôi xét duyệt. Sau đó chúng tôi sẽ đặt hàng thêm.

상황4: 가격 인하

가: 귀사 제품을 받고 나서 상담했던 제품과 약간 상이한 점을 발견했습니다.

B: Không thể có gì sai khác được. Tất cả các mặt hàng đã được sản xuất theo đúng hợp đồng và đã được kiểm tra tại nhà máy của chúng tôi.

가: 어떻게 된 것인지 잘 모르겠습니다. 제품판매가 어렵습니다.

B: Anh hãy nói cụ thể hơn đi.

가: 귀사 모델 3번에 대해 연한 붉은색으로 결정했지만 제품은 핑크색으로 받았습니다.

B: Vậy chắc giữa chúng ta đã có sự hiểu lầm rồi.

가: 어쨌든 이번 주까지 고객들에게 제품을 공급하기로 약속했습니다. 제품가격을 5% 인하해 주셔야 합니다. 그렇지 않으면 제품을 반품시킬 수 밖에 없습니다.

B: Như vậy thì hơi quá. Lỗi ở chúng tôi nên chúng tôi chấp nhận giảm 25%.

가: 당사 고객들이 이 제품을 수락할지 의문입니다. 이건 가격에 대한 문제가 아닙니다.

상황5: 가격 결정 시 고려요인

가: 당사가 제품 가격을 결정하려고 하는데 어떤 요인들이 고려되어야 하는지 잘 모르겠습니다. 조언을 좀 주시겠습니까?

B: Có rất nhiều yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến việc quyết định giá.

가: 내부요인은 원가 및 마케팅 목표인 표적시장, 특정고객집단 등이지요?

B: Vâng, đúng vậy. Còn các yếu tố bên ngoài có thể kể đến như độ co giãn của cầu theo giá, mức giá của sản phẩm cạnh tranh, chính sách giá của công ty đối thủ, v.v...

가: 네. 무슨 말씀이신지 잘 알 것 같습니다. 그런데 이번에 당사가 출시할 제품은 독점제품입니다. 가격을 좀 높게 책정할 생각입니다.

B: Vâng. Nếu vậy thì giai đoạn đầu có thể thu được lợi nhuận cao.

가: 혹시 당사가 주의해야 할 사항이 있나요?

B: Vai trò của bên bán hàng cũng rất quan trọng. Các anh nên đưa ra mức giá có thể tạo động cơ xúc tiến bán hàng đối với bên trung gian.

가: 네. 잘 알겠습니다. 유익한 정보를 가르쳐 주셔서 감사합니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Giá FOB Pusan là 6 đô la cho một sản phẩm.

→ .....

2. Chúng tôi chỉ có thể giảm giá thành sản phẩm tối đa đến 8%.

→ .....

3. Nếu tăng giá bây giờ thì chúng tôi không thể tiếp tục bán sản phẩm này nữa.

→ .....

4. Những nhân tố nào làm tăng giá như vậy?

→ .....

5. Chúng tôi định nâng giá sản phẩm trong tháng này.

→ .....

6. 그렇다면 이 제품에 대한 경쟁력이 많이 떨어질 겁니다.

→ .....

가: 다른 가격인상요인들도 있습니다. 그동안 제품에 대한 부재료와 인건비가 놀랄만큼 인상되었습니다.

B: Tôi không thể hiểu được điều này. Tôi không thể chấp nhận yêu cầu của anh.

가: 그러면 5%를 인하해 드리겠습니다.

B: Nếu anh nhất quyết như vậy thì tôi chỉ còn cách chịu 5% đó để không làm thay đổi giá bán cho người tiêu dùng.

상황 3: 가격 유지

가: 더 이상 현행 가격을 유지할 수 없을 것 같습니다. 당사 가격은 세트당 15달러까지 인상해야 합니다.

B: Tại sao công ty anh lại định tăng giá?

가: 당사와는 상관이 없습니다. 당사는 여전히 현행 가격대로 공급이 가능하지만 하청업체는 가격 인상 없이 거래를 계속할 수 없다고 했습니다. 아시다시피, 제품은 하청업체에 의해 세트화됩니다.

B: Anh hãy cho tôi biết lý do cụ thể hơn đi.

가: 포장 재료 가격이 올라서 이전처럼 현재 가격으로 공급할 수 없다고 합니다.

B: Với mức giá mà công ty anh yêu cầu thì sản phẩm không còn tính cạnh tranh nữa.

가: 이번에 주문량을 늘리실 수 있습니까? 그러면 하청업체를 설득해서 가격을 유지하도록 노력하겠습니다.

B: Ngay khi chuẩn bị xong anh hãy gửi sản phẩm mẫu để chúng tôi xét duyệt. Sau đó chúng tôi sẽ đặt hàng thêm.

상황4: 가격 인하

가: 귀사 제품을 받고 나서 상담했던 제품과 약간 상이한 점을 발견했습니다.

B: Không thể có gì sai khác được. Tất cả các mặt hàng đã được sản xuất theo đúng hợp đồng và đã được kiểm tra tại nhà máy của chúng tôi.

가: 어떻게 된 것인지 잘 모르겠습니다. 제품판매가 어렵습니다.

B: Anh hãy nói cụ thể hơn đi.

가: 귀사 모델 3번에 대해 연한 붉은색으로 결정했지만 제품은 핑크색으로 받았습니다.

B: Vậy chắc giữa chúng ta đã có sự hiểu lầm rồi.

가: 어쨌든 이번 주까지 고객들에게 제품을 공급하기로 약속했습니다. 제품가격을 50% 인하해 주셔야 합니다. 그렇지 않으면 제품을 반품시킬 수 밖에 없습니다.

B: Như vậy thì hơi quá. Lỗi ở chúng tôi nên chúng tôi chấp nhận giảm 25%.

가: 당사 고객들이 이 제품을 수락할지 의문입니다. 이건 가격에 대한 문제가 아닙니다.

상황5: 가격 결정 시 고려요인

가: 당사가 제품 가격을 결정하려고 하는데 어떤 요인들이 고려되어야 하는지 잘 모르겠습니다. 조언을 좀 주시겠습니까?

B: Có rất nhiều yếu tố bên trong và bên ngoài ảnh hưởng đến việc quyết định giá.

가: 내부요인은 원가 및 마케팅 목표인 표적시장, 특정고객집단 등이지요?

B: Vâng, đúng vậy. Còn các yếu tố bên ngoài có thể kể đến như độ co giãn của cầu theo giá, mức giá của sản phẩm cạnh tranh, chính sách giá của công ty đối thủ, v.v...

가: 네. 무슨 말씀이신지 잘 알 것 같습니다. 그런데 이번에 당사가 출시할 제품은 독점제품입니다. 가격을 좀 높게 책정할 생각입니다.

B: Vâng. Nếu vậy thì giai đoạn đầu có thể thu được lợi nhuận cao.

가: 혹시 당사가 주의해야 할 사항이 있나요?

B: Vai trò của bên bán hàng cũng rất quan trọng. Các anh nên đưa ra mức giá có thể tạo động cơ xúc tiến bán hàng đối với bên trung gian.

가: 네. 잘 알겠습니다. 유익한 정보를 가르쳐 주셔서 감사합니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Giá FOB Pusan là 6 đô la cho một sản phẩm.

→ .....

2. Chúng tôi chỉ có thể giảm giá thành sản phẩm tối đa đến 8%.

→ .....

3. Nếu tăng giá bây giờ thì chúng tôi không thể tiếp tục bán sản phẩm này nữa.

→ .....

4. Những nhân tố nào làm tăng giá như vậy?

→ .....

5. Chúng tôi định nâng giá sản phẩm trong tháng này.

→ .....

6. 그렇다면 이 제품에 대한 경쟁력이 많이 떨어질 겁니다.

→ .....

7. 지난 주에 받은 제품은 계약서 내용과 다른 점을 발견했습니다.
→ .....
8. 생산하기 전 계약서를 확인했습니다.
→ .....
9. 다음 주에 반품시키겠습니다.
→ .....
10. 내부요인과 외부요인 모두 다 가격 책정에 영향을 미치게 됩니다.
→ .....

☐ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제6과: 선적 / GIAO HÀNG

□ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 선적에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về giao hàng (lên tàu)

- 선적에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình giao hàng (lên tàu) & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

□ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "선적"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Giao hàng (lên tàu)" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. FOB 조건과 CIF조건에 대해 한번 알아보세요. FOB 조건과 CIF 조건의 차이점이 무엇인가?

Hãy tìm hiểu về điều kiện FOB và CIF. Sự khác biệt giữa hai điều kiện này là gì?

.....

.....

.....

.....

4. '선적'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Giao hàng (lên tàu)"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Giao hàng", đặc biệt là giao hàng khi xuất nhập khẩu có thể là tình huống trao đổi về thời hạn gửi hàng, thuê tàu chuyên chở, các điều kiện liên quan đến gửi hàng qua đường biển như FOB, CIF,..., danh mục hàng, chứng từ vận tải, cước vận tải, container, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng,...

Để dịch được các tình huống này, người phiên dịch cần có sự hiểu biết nhất định về các phương thức vận tải đối với giao dịch trong nước và quốc tế cũng như các loại giấy tờ liên quan.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

제품 용기	1	•	•	a	Danh mục hàng đóng gói
반품	2	•	•	b	Nhận được
포장명세서	3	•	•	c	Cảng dỡ
적송품	4	•	•	d	Dung tích
용적	5	•	•	e	Trả lại hàng
수령하다	6	•	•	f	Đơn vị tính thể tích hàng kí gửi
~차 선적	7	•	•	g	Hàng kí gửi
양륙항	8	•	•	h	Chuyến hàng thứ ~
CBM	9	•	•	i	Tiền hàng
물품대금	10	•	•	j	Bao bì sản phẩm

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
직항선	선적항	CY	최고가격	매각

1) 모항 또는 소속항은 배의 근거지가 되는 항구를 말하며 등록 문서 에 표시되고 선체의 선미에 표시된 ( )와/과 동의어가 아닐 수도 있다.

2) 아래의 비행 시간은 다른 나라를 경유하지 않는 ( ) 기준이며, 대략적인 시간이다.

3) ( )(이)란 'CONTAINER YARD' 의 약자로 컨테이너야적장으로 컨테이너를 보관, 반출입 하는 보세구역 입니다.

4) 모 대표자는 스마트폰 판매량이 매년 감소하면서 ( ) 가능성까지 검토하게 되었다고 밝혔다.

5) ( )은/는 시장에서 수요와 공급에 의해 자율적으로 결정되는 균형가격이 너무 높다고 판단될 때 설정되는 가격입니다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 포장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về bao bì đóng gói

상황 2: 제품 정비

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc chuẩn bị hàng

상황 3: 선박회사 접촉

Đại diện công ty đến trao đổi việc thuê tàu chở hàng với công ty vận tải biển

상황 4: 선박 통지

Hai đối tác thông báo cho nhau về việc giao hàng lên tàu

상황 5: 창고 인도

Hai đối tác trao đổi về việc giao hàng tại kho

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** TIP

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 포장

가: 선적일이 가까워 오고 있습니다. 포장이 어떻게 되어 갑니까?

B: Chúng tôi đã đóng gói xong phần lớn các sản phẩm, chỉ còn một ít nữa thôi.

가: 무슨 문제가 있습니까?

B: Bao bì sản phẩm sai quy cách nên chúng tôi đã gửi trả lại.

가: 제품이 모레까지 선적항에 도착해야 합니다. 그때까지 가능하겠습니까?

B: Chúng tôi đã nói chuyện để họ giao lại bao bì vào ngày mai rồi. Nếu mọi việc thuận lợi thì việc chuẩn bị hàng không có vấn đề gì đâu.

가: 다시 한 번 연락해서 내일까지 꼭 규격에 맞는 포장지가 납품되도록 하세요.

B: Vâng. Tối nay chúng tôi sẽ làm việc tiếp.

가: 지금까지 하신 포장명세서를 보내 주시면 선적서류를 준비하겠습니다.

상황2: 제품 정비

가: 요청한 제품은 어떻게 되어가고 있습니까?

B: Hiện giờ chúng tôi đã chuẩn bị gần xong rồi. Anh muốn chúng tôi giao hàng vào lúc nào?

가: 당사 창고에 귀사의 제품이 이번 주말까지 인도되면 당사 제품과 함께 선적될 예정입니다.

B: Vậy chúng tôi sẽ giao hàng tại kho của công ty anh. Nhưng các anh sẽ phải trả phí vận chuyển đấy nhé.

가: 걱정하지 마세요.

B: Nếu các anh báo lại cho chúng tôi nhãn hàng thì chúng tôi sẽ cho in lên vỏ hộp.

가: 예전과 동일합니다.

B: Việc thanh toán tiền hàng bên anh định làm như thế nào?

가: 귀사를 위한 내국신용장을 개설했기 때문에 걱정하실 필요가 없습니다. 매입은행을 통한 선적서류의 매각일을 알려 드리겠습니다. 그러면 귀사는 3일 이내에 귀사 서류를 동 은행을 통해 매각할 수 있습니다.

상황3: 선박회사 접촉

가: 의류에 대한 적송품을 가지고 있는데 부산에서 베트남 하이퐁(Hai Phong)까지 선적준비가 되어 있습니다.

B: Anh có muốn chúng tôi đặt tàu luôn không?

가: 선박을 확보하기 전에 용적당 운임을 좀 제시해 주세요.

B: Giá là 80 đô la Mỹ cho một dung tích hàng. Đây là giá thấp nhất của công ty chúng tôi.

가: 선적 스케줄을 송부해 주시겠습니까?

B: Anh hãy báo cho tôi ngày chất hàng và ngày chúng tôi có thể nhận được hàng.

가: 내일 제품 수령이 가능하고 선적일은 5월 6일입니다.

B: Hôm ấy chưa chắc đã có tàu đi thẳng đâu ạ.

가: 양륙항에 도착하는 데 얼마나 걸립니까?

B: Thông thường phải mất 10 ngày hàng mới đến Hải Phòng được.

가: 지금 5CBM의 화물이 있으며, 미리 예약해 주시기 바랍니다.

B: Bây giờ anh cho tôi biết tên CY và người phụ trách được không?

상황4: 선박 통지

가: 제품을 선적하셨습니까?

B: Dạ rồi, chúng tôi đã giao hàng lên tàu Prince như dự định ban đầu.

가: 요청드린 모든 제품들이 포함되었습니까?

B: Dạ không. Vẫn còn một phần sản phẩm chúng tôi định gửi vào chuyến hàng lần 2 của tuần sau.

가: 당사 최종선적항에 언제 도착합니까?

B: Theo lịch trình thì nó sẽ đến nơi vào ngày 15 tháng 6.

가: 포장을 잘 하셨습니까?

B: Sản phẩm sẽ được giao với tình trạng tốt nhất vì chúng tôi đã cho sản xuất loại bao bì đặc biệt.

가: 좋습니다. 선적서류의 사본 각 1부씩을 DHL로 송부해 주시기 바랍니다.

상황5: 창고 인도

가: 여보세요. 혹시 화(Hoa) 팀장님이 되시나요?

B: Vâng, đúng rồi. Ai đấy ạ?

가: 안녕하세요. 전 서울무역 이희선인데요. 이번엔 창고까지 배달하는 것을 원하신다고 연락을 받아서 확인차로 전화드렸어요.

B: À, chào em. Đúng rồi. Lần này bên em giao hàng đến kho cho công ty chị được không?

가: 담당자와 논의해 보았는데 가능할 거예요. 언제까지 물품을 받고 싶으세요?

B: Ngày kia được không em?

가: 네, 가능합니다. 담당자는 누구시지요?

B: Chị Minh em nhé.

가: 밍(Minh) 씨의 전화번호 좀 알 수 있을까요?

B: Em ghi nhé: 016-1122-3344.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Bao bì phải được cung cấp trước ngày giao hàng 15 ngày.

→ .....

2. Chúng tôi cần danh mục hàng đóng gói để chuẩn bị bộ hồ sơ vận tải.

→ .....

3. Anh hãy giao hàng vào kho cho chúng tôi vào ngày kia.

→ .....

4. Ai sẽ trả cước phí vận tải?

→ .....

5. Khi nào anh bán bộ chứng từ vận tải thì báo cho chúng tôi nhé.

→ .....

6. 용적당 운임요율을 견적해 주세요.

→ .....

7. 예상 선적 스케줄은 언제입니까?

→ .....

8. 오늘 오전 선박 Queen호에 선적했습니다.

→ .....

9. 나머지는 다음 선적분에 포함시키도록 하겠습니다.

→ .....

10. 선적서류 사본을 보내 주셨습니까?

→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제7과: 상담 준비 / CHUẨN BỊ TƯ VẤN

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 상품, 서비스 등에 대한 상담에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về tư vấn dịch vụ, sản phẩm v.v...

- 상담 과정에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình tư vấn & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "상담"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Tư vấn" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....
.....
- Trong khi dịch: .....
.....
- Sau khi dịch: .....[1]
.....

3. 고객이나 파트너에게 상담을 해 주기 전에 무엇을 준비하면 좋을까?

Chúng ta nên chuẩn bị những gì trước khi tư vấn cho khách hàng hoặc đối tác?

.....
.....
.....
.....
.....

4. '상담'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Tư vấn"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Chuẩn bị tư vấn" có thể là tình huống tư vấn cho khách hàng ở các hội chợ, triển lãm thương mại hoặc khi có khách hàng đến thăm và làm việc trực tiếp tại công ty...
Nội dung tư vấn có thể bao gồm: Giới thiệu công ty, giới thiệu sản phẩm, giá cả,... là những chủ đề đã gặp ở các bài học trước.
Người phiên dịch ngoài việc chuẩn bị các thuật ngữ hay sử dụng còn nên giữ thái độ phù hợp với việc tư vấn, giới thiệu để tìm kiếm khách hàng cho doanh nghiệp.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

전시되다	1	•	•	a	Trưng bày
전문업체	2	•	•	b	Công ty khác
카탈로그	3	•	•	c	Sức cạnh tranh
제품 라인	4	•	•	d	Máy cạo râu
타사	5	•	•	e	Catalogue
면도기	6	•	•	f	Danh mục hàng
제품명세	7	•	•	g	Doanh nghiệp chuyên về ~
축적하다	8	•	•	h	Hình ô voan
경쟁력	9	•	•	i	Dòng sản phẩm
타원형	10	•	•	j	Tích lũy

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
전문업체	카탈로그	상담실	객실	무역회사

1) ( )은/는 선전을 목적으로 설명을 붙여 만든 상품의 목록이다.

2) ( )은/는 국가간에 서로 물건을 거래하는 일을 하는 회사로 각종 완제품부터 재료에 들어가는 구성품까지 해외와의 교류를 통해 수익을 창출하는 기업을 말한다.

3) 저희 의자수리( )에 오신 것을 환경합니다. 관공서, 학교, 병원, 독서실, 가정용, 사무실 등의 의자 부품 교체나 천갈이 및 출장수리, 신제품 판매까지 다 해 드립니다.

4) 우리 호텔 ( )은/는 모던하면서도 품격있는 라이프스타일 공간이다.

5) 학내 건전한 성 문화 정착 및 확산을 위하여 성 인권 ( )을/를 운영할 예정이다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 통화 상담
Hai đối tác đặt lịch hẹn tư vấn qua điện thoại

상황 2: 상담실에서(1)
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi tại Phòng Tư vấn

상황 3: 정보 제공
Hai đối tác trao đổi với nhau các thông tin liên quan để giao dịch

상황 4: 호텔 객실에서
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi tại Khách sạn

상황 5: 상담실에서(2)
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi tại Phòng Tư vấn

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** *TIP*

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp...

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 통화 상담

가: 여보세요? 거기가 하나무역입니까?

B: Dạ vâng, xin hỏi ai đấy ạ?

가: 황응옥튀(Hoang Ngoc Thuy)라고 합니다. 저는 베트남에서 왔는데 한국의 화장품 공급자를 찾고 싶습니다. 동남아 시장으로 수출을 담당하고 있는 한미숙 주임님을 좀 바꿔 주세요.

B: Tôi là Han Mi Sook đây. Làm thế nào mà chị lại biết công ty tôi ạ?

가: 대한무역투자진흥공사는 귀사가 한국에서 가장 큰 제조업체이면서 수출자 중의 하나라고 알려 주었습니다.

B: Bây giờ chị đang ở đâu ạ?

가: 서울에 있는 롯데호텔에 있습니다.

B: Vậy chắc chúng ta nên gặp nhau để trao đổi sẽ tốt hơn.

상황 2: 상담실에서(1)

가: 귀사가 면도기 전문업체라는 것을 알고 있습니다. 제품에 대해 상담 받고 싶습니다.

B: Để sản xuất được những sản phẩm chất lượng cao, công ty chúng tôi đã không ngừng trau dồi kĩ thuật và đây sẽ là sản phẩm có tính cạnh tranh cao trên thị trường của nước các anh đấy.

가: 제품에 대한 카탈로그가 있습니까?

B: Các catalogue này bao gồm tất cả các dòng sản phẩm xuất khẩu của công ty chúng tôi.

가: 제품명세에 대한 사항은 모두 카탈로그에 있군요. 견본을 보고 싶습니다.

B: Vâng, tôi sẽ mang đến cho anh. Về chất lượng thì anh có thể yên tâm.

가: 제가 도입하고 싶은 견본은 없군요.

B: Trong buổi sáng ngày mai tôi sẽ mang đến khách sạn cho anh nhé.

가: 좋습니다. 고객들에게 귀사의 견본과 카탈로그를 보내겠습니다. 곧 연락 드리겠습니다.

B: Cám ơn anh.

상황3: 정보 제공

가: 안녕하세요. 김지혜 씨, 앉으세요.

B: Tôi đã xem danh mục sản phẩm và bảng giá rồi. Tôi muốn đặt hàng các sản phẩm có trong danh mục này.

가: 신속한 조치에 감사드립니다. 지금 계약 상담을 해도 좋을까요?

B: Tôi muốn trao đổi về thời hạn giao hàng và phương thức thanh toán. Ngoài ra tôi cũng muốn giới thiệu thêm vài sản phẩm của Samsung với anh. Tôi nghĩ mấy sản phẩm này sẽ mang lại lợi nhuận lớn cho anh đấy.

가: 그 상품들의 카탈로그를 좀 주시겠습니까?

B: Vâng, để tôi đưa cho anh xem catalogue và bảng báo giá.

가: 이 카탈로그와 견적서를 가져도 될까요? 사무실에 가서 한번 회의하려고 해서요.

B: Đương nhiên rồi ạ.

가: 감사합니다.

상황 4: 호텔 객실에서

가: 여보세요. K무역회사 홍진호입니다. 1층에 와 있습니다.

B: Anh có thể lên phòng tôi được không?

가: 객실이 몇 층에 있습니까?

B: Tôi ở tầng 15. Anh lên thang máy ở góc sảnh nhé. Ra khỏi thang máy anh đi sang bên trái, phòng thứ hai.

가: 알겠습니다. 바로 올라가겠습니다.

B: Anh Hong, rất vui được gặp anh.

가: 반갑습니다, 떤(Tan) 씨.

B: Cám ơn anh đã lên đây. Lẽ ra tôi phải xuống đón anh. Xin lỗi anh nhé.

가: 괜찮습니다. 여기 제 명함입니다.

B: Cám ơn anh. Còn đây là danh thiếp của tôi. Anh có muốn uống gì mát không?

가: 아닙니다. 지금은 괜찮습니다. 전 상관 말고 드시지요.

상황 5: 상담실에서 (2)

가: 상담실에 들어갑시다.

B: Ô, anh Lee, ở đây trưng bày nhiều sản phẩm quá. Tất cả đều được sản xuất tại công ty anh à?

가: 거의 대부분은 당사 제품이지만 상담 손님에게 당사 제품과 비교할 수 있도록 하기 위해 타사 제품의 견본도 가지고 있습니다.

B: Tôi hiểu. Mà ở đây có bàn hình ô voan nhỉ.

가: 예, 한번에 10명이 앉을 수 있습니다. 직사각형이나 정사각형과는 달리 편안한 느낌을 준다고 생각합니다.

B: Đúng thế, tôi cũng cảm thấy rất thoải mái.

가: 상담하는 동안에는 아무 방해도 받으면 안 됩니다. 그래서 저희가 상담실을 항상 산뜻하고 깨끗하게 유지합니다.

B: À, vậy ạ? Phòng này chỉ được dùng khi tư vấn cho khách nước ngoài ạ?

가: 그렇지는 않습니다. 다른 사람들이 사용하지 않는 한 사용할 수 있습니다.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Tôi muốn được tư vấn về các dòng sản phẩm của công ty anh.

→ .....

2. Anh có thể so sánh sản phẩm của chúng tôi với sản phẩm của các công ty khác đang trưng bày ở đây.

→ .....

3. Chúng tôi có trưng bày một số hàng mẫu của các công ty khác nữa.

→ .....

4. Khi tư vấn, điều quan trọng nhất là phải làm cho khách hàng cảm thấy thoải mái.

→ .....

5. Chúng tôi đã không ngừng tích lũy kinh nghiệm từ khi thành lập công ty đến nay.

→ .....

6. 이것은 고품질의 제품이며 시장에서 경쟁력이 뛰어납니다.

→ .....

7. 내일 오전 중에 카탈로그와 견본을 보내 드리겠습니다.
→ .....
8. 우리 사장님과 몇 시에 약속을 잡으셨습니까?
→ .....
9. 와 주셔서 감사합니다.
→ .....
10. 만나 뵙게 되어 반갑습니다. 여기 제 명함입니다.
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제8과: 계약 / HỢP ĐỒNG

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 계약에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về hợp đồng

- 계약 주제에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong chủ đề Hợp đồng & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "계약"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Hợp đồng" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 계약서에 반드시 포함되어야 할 사항이 무엇이 있는지를 한번 알아보세요.

Hãy tìm hiểu về những điều khoản bắt buộc cần có trong một bản hợp đồng.

.....

.....

.....

.....

4. '계약'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Hợp đồng"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Hợp đồng" có thể là tình huống trao đổi, thương lượng các điều khoản trong hợp đồng. Các điều khoản này xoay quanh nội dung thỏa thuận giữa bên bán và bên mua về loại hàng hóa, dịch vụ giao dịch, nghĩa vụ và quyền lợi của các bên liên quan, các điều kiện về quy cách, số lượng, chủng loại, v.v... đối với sản phẩm, điều kiện thanh toán, điều kiện vận tải, điều khoản về trọng tài khi xảy ra tranh chấp v.v...

Thỏa thuận về hợp đồng thường phải trải qua nhiều lần gặp mặt và thương lượng. Một phần các nội dung này đã được đề cập đến ở các bài học trước. Người phiên dịch cần lưu ý các thông tin về số lượng, giá cả, thời hạn, các phương thức thanh toán, vận tải v.v... để truyền tải thông tin chính xác giữa các bên.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

구축하다	1	•	•	a	Có hiệu lực
발효되다	2	•	•	b	Điều khoản trọng tài
연장하다	3	•	•	c	Thành lập
서면	4	•	•	d	Đương sự, các bên liên quan
조항 이행	5	•	•	e	Trả chậm, thanh toán chậm
당사자	6	•	•	f	Văn bản
야기하다	7	•	•	g	Luật áp dụng
중재 조항	8	•	•	h	Gia hạn
적용 법규	9	•	•	i	Gây ra, dẫn đến
연불 청산	10	•	•	j	Thi hành các điều khoản kí kết

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

본선인도조건 **판매망** **구두 합의**
불가항력 **계약기간**

1) 이 같은 불법 건축물의 경우 임차인과 임대인이 ( ) 등을 통해 별도로 신고를 하지 않고 있어 정확한 통계도 확인할 수 없다.

2) ( )은/는 자연재해나 천재지변을 포함하여 외부로부터 발생한 일로서 보통 필요하다고 인정되는 수단을 다하여서도 피할 수 없었던 것을 지칭하는 법률용어이다.

3) 모 사는 전문 ( ) 구축을 위해 이달 18일까지 전국 대리점 모집 신청을 접수한다.

4) ( )은/는수출의 경우 판매자가 물품을 선적항에서 본선에 적재해야 하며, 이 시점까지 판매자가 물품에 대한 위험과 비용을 부담하는 조건입니다.

5) ( )을/를 장기로 할 것인가 단기로 할 것인가는 갑이냐 을이냐에 따라 서로 이해관계를 달리한다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 지정

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc chọn nhà phân phối

상황 2: 계약 기간

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thời hạn hiệu lực của hợp đồng

상황 3: 주문 절차

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về quy trình đặt hàng

상황 4: 계약서 작성

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc soạn thảo hợp đồng

상황 5: 계약서 초안 협의

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về bản thảo hợp đồng

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 지정

가: 김 과장님, 우리가 이야기했던 제품이 저희 시장에서 판매되는 것을 보고 놀랐습니다.

B: Vâng, chúng tôi đã nhờ người bên Việt Nam phân phối giúp.

가: 하지만 우리는 이미 3개월 전에 구두합의를 했잖습니까?

B: Tôi nhớ chứ. Nhưng anh Tân này, từ lúc đó đến giờ không thấy bên anh liên lạc lại với chúng tôi.

가: 그래서 그에게 제품 판매할 권한을 주셨습니까?

B: Đúng vậy.

가: 지금도 늦지 않다고 생각합니다. 그쪽한테 재고한 결과, 결정을 바꾸었다고 전하시면 되지 않아요?

B: Tôi không muốn làm như vậy. Đáng lẽ các anh phải liên lạc sớm hơn chứ.

가: 미안합니다. 귀사 제품을 위한 판매망을 구축하느라 바빴습니다.

B: Hiện giờ chúng tôi vẫn chưa ký hợp đồng với họ nên chúng tôi sẽ thử nói chuyện lại xem sao.

상황 2: 계약 기간

가: 뚜언 아잉(Tuan Anh) 씨, 이 계약이 내년 1월부터 발효되는 것으로 하고 싶습니다. 괜찮으시겠습니까?

B: Anh Lee, tôi phản đối điều này. Như vậy quá gấp để nhập hàng từ công ty anh.

가: 당사 말고 우리 나라의 어느 누구와도 계약을 하지 않을 것을 보증하신다면 수락하겠습니다.

B: Vậy chúng ta sẽ để thời hạn hợp đồng là bao lâu?

가: 당사는 일반적으로 양측의 합의에 따라 추가로 기간을 연장하는 것을 조건으로 해서 6개월 기간의 계약을 체결합니다.

B: Như vậy thì ngắn quá. Chúng ta ký hợp đồng 2 năm đi.

가: 좋습니다. 계약을 유지하기 위해 귀사가 최소주문량을 매년 부과하셔야 합니다. 이 조건을 만족시키지 못하시면 저희가 계약을 취소할 권리가 있습니다.

B: Cũng còn hơn là hợp đồng 6 tháng. Tôi đồng ý.

상황 3: 주문절차

가: 귀사와 어떻게 주문할 수 있습니까?

B: Việc đặt hàng sản phẩm nhất định phải thông qua văn bản hoặc theo hình thức thông báo mà chúng tôi gửi cho công ty anh.

가: 주문하면 즉시 제품을 공급할 수 있습니까?

B: Trong vòng 1 tuần sau khi nhận được đặt hàng chúng tôi sẽ báo cho bên anh biết có khả năng cung cấp hàng hay không.

가: 당사에게 아무런 통보가 없을 경우에는 어떻습니까?

B: Nếu vậy sẽ coi như công ty chúng tôi đã chấp nhận đơn đặt hàng của công ty anh.

가: 지급조건은 무엇입니까?

B: Chúng tôi muốn thực hiện theo hợp đồng với điều kiện giao lên tàu (FOB).

가: 이 경우에 귀사가 해상보험을 보증할 수 있습니까?

B: Khác với điều kiện giá thành, bảo hiểm và cước phí (CIF), công ty các anh sẽ phải chịu trách nhiệm về bảo hiểm.

가: 이제 계약서를 작성할 수 있습니다.

B: Anh đừng vội vàng quá. Tôi muốn bàn bạc thêm về hợp đồng vào buổi nào đó tuần sau.

상황 4: 계약서 작성

가: 당사는 계약서를 작성했으며 서명할 준비가 모두 다 되었습니다.

B: Anh cho tôi xem lại đã.

가: 서명하시는 데 전혀 문제가 없을 것입니다.

B: Nhưng tôi thấy có một số điều quan trọng đã bị bỏ sót.

가: 무슨 말씀이십니까?

B: Tôi không thấy có điều khoản về điều kiện bất khả kháng và vấn đề trọng tài.

가: 불가항력이 무엇입니까?

B: Đó là điều khoản về trường hợp bất khả kháng một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, trường hợp xảy ra chiến tranh... làm cho hai bên không thể thực hiện được hợp đồng hoặc phải trì hoãn hợp đồng thì khi đó không bên nào bị quy trách nhiệm là không thực hiện hợp đồng.

가: 알겠습니다. 그럼 중재조항은 무엇입니까?

B: Chúng ta cần quy định trọng tài và luật áp dụng trong trường hợp xảy ra khiếu nại hoặc tranh chấp trong kinh doanh mà các bên không thể giải quyết được bằng thương lượng.

가: 그러면 서명하기 전에 보다 이들 조항들에 대한 논의를 해야겠군요.

상황5: 계약서 초안 협의

가: 김 과장님, 어제 협의 내용에 따라 저희들은 계약서 초안을 준비했습니다. 수정할 부분이 있는지 검토해 주세요.

B: Xin anh cho ý kiến về phương thức thanh toán.

가: 저는 6개월 연불 청산 방식을 요청하고 싶습니다.

B: Vâng, được thôi. Anh Dương này, khi nào thì bên anh có thể báo cho chúng tôi ngày chất hàng chính xác?

가: 며칠 이내에 제가 하노이에 있는 귀사의 대표 사무소로 팩스를 보내드리겠습니다.

B: Vâng. Ngay khi nhận được tin của anh, chúng tôi sẽ tiến hành những bước cần thiết để gửi hàng và thanh toán. Hợp đồng cứ giữ nguyên thế này là ổn rồi.

가: 좋습니다. 그럼 계약서 왼쪽에 서명하시고 직인을 찍으세요. 그리고 저희 회장님께서 내일 저녁 7시에 김 과장님을 저녁 식사에 초대하고 싶어하십니다.

B: Cảm ơn các anh. Vậy chúng ta sẽ gặp nhau ở đâu?

가: 저희들이 6시 45분에 대우호텔에서 기다리겠습니다.

B: Vâng. Vậy ngày mai gặp lại anh.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Lẽ ra bên anh phải liên lạc với chúng tôi sớm hơn.

→ .....

2. Chúng ta đã thỏa thuận miệng với nhau cách đây 2 tháng rồi cơ mà.

→ .....

3. Chúng tôi đã mất rất nhiều thời gian để chuẩn bị mạng lưới bán hàng.
→ .....
4. Hợp đồng của chúng ta sẽ có hiệu lực từ ngày mùng 1 tháng 1 năm sau.
→ .....
5. Anh phải hứa sẽ không ký hợp đồng với bất cứ doanh nghiệp nào khác ở nước tôi nữa.
→ .....
6. 주문은 반드시 서면으로 해야 합니다.
→ .....
7. 재고가 가능한지 4일 후에 통지하도록 하겠습니다.
→ .....
8. 계약서에 불가항력조항을 넣고 싶습니다.
→ .....
9. 이 문제에 대해 더 깊이 있게 논의해야 할 것 같습니다.
→ .....
10. 이 계약서 초안은 몇 점을 수정할 필요가 있습니다.
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제9과: 신용장 / THƯ TÍN DỤNG

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 신용장에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về thư tín dụng

- 신용장 주제에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện đối với chủ đề về Thư tín dụng & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "신용장"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Thư tín dụng" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 신용장의 기본 당사자가 누구인가? 그리고 신용장의 거래과정이 어떻게 진행되는지 한번 알아보세요.

Có những bên nào liên quan với nhau khi sử dụng thư tín dụng? Hãy tìm hiểu xem quá trình giao dịch sử dụng thư tín dụng diễn ra như thế nào.

.....

.....

.....

.....

4. '신용장'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Thư tín dụng"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Thư tín dụng" là tình huống đòi hỏi người phiên dịch phải có sự hiểu biết về thư tín dụng và các thuật ngữ liên quan như: Mở thư tín dụng, ngân hàng mở, ngân hàng thông báo, người thụ hưởng, hồ sơ thương mại v.v... Nếu không tìm hiểu trước về thư tín dụng thì người phiên dịch có thể gặp khó khăn trong quá trình nghe hiểu nội dung trao đổi các điều khoản giữa hai bên.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

브랜드	1	•	•	a	Sửa đổi
재고	2	•	•	b	Hối phiếu
절차	3	•	•	c	Hàng tồn kho
교정하다	4	•	•	d	Can thiệp, can dự
분할선적	5	•	•	e	Hàng hỏng
환어음	6	•	•	f	Nhãn hiệu
약속어음	7	•	•	g	Hạng mục sản phẩm
관여하다	8	•	•	h	Thủ tục, trình tự
불량(품)	9	•	•	i	Lệnh phiếu
품목	10	•	•	j	Giao hàng từng phần

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

오퍼　　약속어음　　하청업체
개설은행　　통지은행　　상업송장

1) 유럽 구단에서 직접 (　　)을/를 받아 정당한 대우를 제시할 때만 응하겠다고 결심했다.

2) 수입자(개설의뢰인)가 수입국 은행((　　))에 신용장 개설 신청을 하고 개설은행이 수출국 은행((　　))(으)로 수출국 은행이 수출자에게로 신용장 도착을 통지합니다.

3) (　　)은/는 선적물품의 내용을 기재한 것으로 이는 제품의 명세서와 대금청구서 역할을 한다.

4) (　　)(이)란 매수인이 매도인에게 일정한 금액을 지급할 것을 약속하는 지급약속증서를 말한다.

5) (　　) 근로자들의 안전사고 예방을 위해 산업재해 예방체계 구축이 시급하다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 신용장 개설 요청

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc mở thư tín dụng

상황 2: 신용장 통지

Ngân hàng gọi điện thông báo về việc thư tín dụng đã được mở

상황 3: 신용장 조항

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về điều khoản thư tín dụng

상황 4: 신용장 조건 변경

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc thay đổi điều khoản thư tín dụng

상황 5: 신용장 개설 상담

Ngân hàng tư vấn về việc mở thư tín dụng cho khách hàng

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** TIP

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 신용장 개설 요청

가: 당사가 필요한 제품을 고려할 수 있도록 오퍼를 좀 보내 주세요.

B: Lần này công ty anh cần dòng sản phẩm nào ạ?

가: 의류가 필요합니다. 이미 제품 브랜드는 결정했으므로 가능한 재고를 알려 주세요.

B: Trong ngày mai chúng tôi sẽ báo lại. Khi nào thì bên anh có thể mở thư tín dụng?

가: 제품이 결정되면 개설은행을 통해 1주일 이내로 개설하겠습니다.

B: Vâng. Trong thư tín dụng bao gồm những điều khoản nào?

가: 예전과 같습니다. 어쨌든 당사 신용장을 참조해 보세요.

B: Vậy hy vọng công ty anh sẽ gửi fax bản đăng ký thư tín dụng để công ty chúng tôi hoàn tất các thủ tục xuất khẩu.

가: 네, 그렇게 하겠습니다.

상황 2: 신용장 통지

가: 여보세요, N.H무역입니까?

B: Vâng, xin lỗi ai đấy ạ?

가: 서울신탁은행입니다. 베트남으로부터 신용장을 접수했습니다.

B: Chúng tôi đang chờ thư tín dụng đó đây ạ. Xin hãy cho biết tên người yêu cầu mở và số của thư tín dụng.

가: 신용장 번호는 1061514709, 개설신청인은 Nguyen Van An입니다.

B: Chúng tôi cần những gì để nhận lại thư tín dụng từ ngân hàng?

가: 당행에서 발급한 전표를 가져오세요. 신용장을 수령하시는 데 20,000원의 비용이 듭니다.

B: Nếu chúng tôi phát hiện có những điều chưa thống nhất trong thư tín dụng thì sẽ giải quyết như thế nào?

가: 그것에 대해 당행은 어떠한 책임도 없습니다. 신용장 조건에 응할 수 없을 경우 즉시 수입상과 연락해서 교정을 할 수 있도록 하시기 바랍니다.

B: Tôi hiểu rồi. Khoảng 3 giờ chiều nay tôi sẽ tới.

상황 3: 신용장 조항

가: 통지은행을 말씀해 주시겠습니까?

B: Là Ngân hàng Standard Chartered ở Seoul ạ.

가: 선적 조건은 어떻습니까?

B: Hàng hóa phải được chuyển từ cảng Incheon của Hàn Quốc đến cảng Dung Quất của Việt Nam trước khi hết tháng 12.

가: 분할선적과 환적을 허용할 수 있습니까?

B: Chúng tôi chấp nhận giao hàng từng phần còn chuyển tàu thì không được.

가: 선적 서류에 대해서는 특별한 사항이 있습니까?

B: Cần phải ghi rõ tên và địa chỉ của nhà sản xuất và trên hóa đơn thương mại phải chứng minh được sản phẩm không phải của Trung Quốc và cũng không bao gồm nguyên liệu của Trung Quốc.

가: 서류에 대해 추가적인 사항이 있습니까?

B: Phải trình thêm giấy chứng nhận tàu chở hàng không phải của Trung Quốc và tàu không ghé qua bất cứ cảng nào của Trung Quốc.

상황 4: 신용장 조건 변경

가: 끼엔(Kien) 씨, 당사는 납기일을 맞추려고 노력해 왔습니다. 한 품목만 제외하고는 대부분의 제품들이 준비되어 있습니다.

B: Sản phẩm ấy có vấn đề gì sao?

가: 품질관리부가 하청업체로부터 납품된 부재료가 품질면에서 불량하기 때문에 거절했습니다. 하청업체 이야기로는 다시 제작하는 데 적어도 2주일 가량 걸린다고 합니다.

B: Chúng tôi vừa mới ký hợp đồng với đại lý trong nước là sẽ cung cấp hàng cho họ theo đúng dự định xong.

가: 불편을 끼쳐드려 죄송합니다. 어려운 부탁이지만 귀사 신용장을 정정해 주셨으면 합니다.

B: Anh muốn chúng tôi sửa như thế nào?

가: 귀사에서 분할선적을 원치 않으시므로 선적일과 유효기간을 연장해 주셨으면 합니다.

B: Anh muốn gia hạn thêm bao lâu?

가: 15일이면 괜찮겠습니다.

B: Tôi sẽ yêu cầu ngân hàng mở gia hạn lịch chất hàng và thời gian hiệu lực.

상황 5: 신용장 개설 상담

가: 여보세요. 거기 비엣콤뱅크 점포이지요?

B: Vâng, đúng rồi ạ.

가: 우리 회사는 신용장을 개설하려고 하는데 밟아야 할 절차가 어떻게 되는지 잘 몰라서 상담 받으려고 전화드렸어요.

B: Anh mở thư tín dụng ở ngân hàng Vietcombank bao giờ chưa ạ?

가: 아니요. 그리고 신용장으로 거래해 본 적도 없거든요.

B: Vậy thì trao đổi trên điện thoại sợ anh không hiểu hết. Anh qua chi nhánh của chúng tôi đi. Chúng tôi sẽ hướng dẫn anh cụ thể.

가: 네, 그럼 이따가 그쪽으로 가 보겠습니다. 감사합니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Anh có thể gửi chào hàng cho chúng tôi được không?

→ .....

2. Lượng hàng tồn kho của bên anh là bao nhiêu?

→ .....

3. Chúng tôi sẽ mở thư tín dụng vào đầu tháng sau.

→ .....

4. Thủ tục để nhận lại thư tín dụng ở ngân hàng là gì?

→ .....

5. Chúng tôi không chịu trách nhiệm với những sai sót trong thư tín dụng.
→ .....
6. 분할선적을 수락할 수 없습니다.
→ .....
7. 선적일을 꼭 맞춰 주셔야 합니다.
→ .....
8. 부재료는 당사 품질관리부에서 통과하지 못했습니다.
→ .....
9. 선적일을 연장해 주실 수 있습니까?
→ .....
10. 신용장에 의한 거래에 관여하는 각 은행의 명칭은 어떻게 됩니까?
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제10과: 합작투자 / HỢP TÁC ĐẦU TƯ

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 합작투자에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về quá trình hợp tác đầu tư

- 합작투자 주제에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình hợp tác đầu tư & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "합작 투자"라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Hợp tác đầu tư" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 한국-베트남 합작투자 하는 사례 하나를 알아보세요.

Hãy tìm hiểu một dự án có sự hợp tác đầu tư giữa Việt Nam và Hàn Quốc.

.....

.....

.....

.....

.....

4. '합작 투자'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Hợp tác đầu tư"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Hợp tác đầu tư" có thể là tình huống gặp mặt, chào hỏi và thỏa thuận hợp tác đầu tư, cùng thành lập pháp nhân, tỉ lệ vốn đầu tư, lĩnh vực phụ trách của các bên tham gia hợp tác đầu tư, v.v...

Để dịch được tình huống này, người phiên dịch nên tìm hiểu trước về lĩnh vực các bên định trao đổi hợp tác và lợi thế của mỗi bên tham gia để không bị lúng túng trong quá trình phiên dịch.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

제휴하다	1	•	•	a	Mảng, lĩnh vực
후자	2	•	•	b	Đầu tư riêng
단독투자	3	•	•	c	Lợi thế
손익	4	•	•	d	Kiểm tra, thẩm định
부문	5	•	•	e	Hợp tác
노하우	6	•	•	f	Kế toán
우위	7	•	•	g	Trường hợp sau, trường hợp 2
검토	8	•	•	h	Kết quả hoạt động kinh doanh
회계	9	•	•	i	Rủi ro đầu tư
투자위험	10	•	•	j	Kĩ thuật, bí quyết, kinh nghiệm

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

경영권 분쟁	합작투자	출자
자본	운영 통제권	

1) (　　)은/는 2개국 이상의 기업·개인·정부기관이 영구적인 기반 아래 특정기업체 운영에 공동으로 참여하는 국제경영방식으로 전체 참여자가 공동으로 소유권을 갖는다.

2) 정부(　　)기관이란 일반회사와 마찬가지로 자본금을 가진 회사의 형태로 설립되어 정부가 그 자본금을 내고 지분의 형태로 소유하는 이른바 공기업을 말합니다.

3) 경영권 확보를 통한 회사 (　　) 행사는 지분 비율이 부족하므로 현실적으로 어려울 것이다.

4) (　　)은/는 상품을 만드는 데 필요한 생산 수단이나 노동력을 통틀어 이르는 말이다.

5) (　　)은/는 창업자나 창업자에게 우호적인 자들의 지분이 총 주식 수 대부분을 차지하고 있는 상황이 아닌, 타인의 주식이 일정 비율 이상 존재하고 있어 경영권 행사에 대한 위협이 가능할 때 나올 수 있는 주제이다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 합작 투자(1)
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Châu Âu

상황 2: 합작 투자(2)
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Mỹ

상황 3: 합작 투자(3)
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Trung Quốc

상황 4: 합작회사를 설립하기 위한 파트너 찾기
Hai người bạn trao đổi về việc tìm đối tác để mở công ty liên doanh

상황 5: 합작투자에 대한 소개
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về các hình thức hợp tác đầu tư

☐ 통역 대본 / Kịch bản

****** TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp...

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 합작 투자 (1)

가: 김 부장님, 국내에서 귀사와 함께 합작투자를 체결하는 것을 생각해 왔습니다.

B: Anh Tuấn Anh, tôi cũng đang quan tâm đến những kế hoạch loại này. Vì là những dự án lớn nên chúng ta cần phải điều tra, nghiên cứu kỹ lưỡng.

가: 이 분야에 이미 앞선 한국 기업과 제휴하는 것이 당사로서는 좋다고 생각합니다.

B: Đúng vậy. Những công nghệ của Hàn Quốc trong lĩnh vực này khá tiên tiến.

가: 당사 계획서를 제시합니다. 계획서에는 자본 및 투자비율, 관리자와 회사의 법률적 위치에 대한 구분 등과 같은 주요 목적들을 제시하고 있습니다.

B: Trong bản kế hoạch của công ty anh còn có hạng mục nào nữa không?

가: 그외에 시설, 자본투자, 손익에 대한 계획도 포함되어 있습니다. 당사가 우위를 차지하도록 70대30의 투자비율을 제안합니다.

B: Cám ơn về lời giải thích của anh. Chúng tôi sẽ trả lời anh trong thời gian sớm nhất có thể.

상황 2: 합작 투자 (2)

가: 김 부장님, 당사 계획서를 검토하셨으리라 생각합니다.

B: Anh Tuấn Anh, tôi nghĩ là bản kế hoạch của công ty anh khó có khả năng thực hiện. Nó khác với những điều chúng tôi nghĩ.

가: 그럼 귀사의 계획을 말씀해 주세요.

B: Chúng tôi sẽ không bỏ quyền quản lý điều hành và chúng tôi muốn thành lập công ty chế tạo. Tôi đang muốn nói đến việc thiết lập quan hệ hợp tác bình đẳng giữa hai bên. Anh thấy thế nào?

가: 귀사 입장을 잘 이해할 수 있습니다. 하지만 판매 수량이 당사의 판매망을 통해 증가할 것이 틀림없을 거예요.

B: Có thể là như vậy nhưng tôi vẫn muốn giữ quyền quản lý điều hành.

가: 귀사 계획을 더 듣고 싶습니다.

B: Chúng tôi muốn lập tỷ lệ đầu tư là 50:50. Về người chịu trách nhiệm, chúng tôi đồng ý để bên anh chỉ định giám đốc nhưng người chịu trách nhiệm về kỹ thuật và người chịu trách nhiệm về nhà máy thì công ty chúng tôi sẽ chỉ định.

상황 3: 합작 투자 (3)

가: 김 부장님, 귀사의 기술은 의심할 바 없이 훌륭합니다. 하지만 마케팅, 판촉, 재정 및 회계는 상당히 중요합니다. 전체적인 경영은 당사가 책임 져야 한다고 생각합니다.

B: Tôi hiểu. Tuy nhiên dù công ty anh nói muốn đảm nhận hoạt động marketing và các chức năng khác thì tôi vẫn muốn hai bên hoạt động với tỷ lệ ngang nhau. Anh thấy sao với tỷ lệ 51:49?

가: 여전히 책임이 명확히 정의되려면 확실한 다수가 필요합니다.

B: Nếu tỷ lệ đầu tư cao thì sẽ hợp lý hơn khi để nhân viên của chúng tôi làm việc trong dự án đầu tư này.

가: 그럼 귀사의 제안 대신 55대 45가 어떨까요?

B: Vâng, như vậy công ty tôi sẽ góp thêm vốn. Chúng tôi sẽ chỉ định giám đốc sản xuất và các kỹ sư. Những người bên công ty anh chỉ định sẽ đảm nhận vị trí giám đốc, kế toán, thư ký, bán hàng và marketing.

상황 4: 합작회사를 설립하기 위한 파트너 찾기

가: 베트남에서 법인을 설립하려고 하는데 여기 시장에 대해서 아직 모르는 게 많아서 좀 걱정되네요. 혹시 한국 파트너와 합작무역회사 만들려는 사람을 알아요?

B: Nhưng anh định làm thương mại về mảng gì mới được chứ?

가: 포스코의 베트남 파트너들에게 자재를 공급해 주려고요.

B: Tôi nghe nói là Posco trước nay vẫn tự cung cấp nguyên vật liệu cho đối tác Việt Nam cơ mà?

가: 그거 맞는데 요즘 인력이 부족해서 대행하는 업체를 찾고 있어요.

B: Ra thế. Tôi có một người bạn cũng đang định mở rộng lĩnh vực kinh doanh. Để tôi hỏi thử xem nhé.

가: 진짜요? 그럼 한번 물어봐 주세요. 시간이 될 때 밥 사 드릴게요.

상황 5: 합작투자에 대한 소개

가: 당사가 외국으로 진출하고 싶은데 단독투자하기에 어려운 부분도 있습니다. 혹시 아는 방법이 있으면 조언 좀 해 주시겠습니까?

B: Như anh cũng biết, nếu đầu tư riêng thì phải bỏ vốn 100% còn nếu hợp tác đầu tư thì hai công ty trở lên sẽ cùng thành lập công ty để thực hiện kinh doanh chung. Hình thức này thường được gọi tắt là JV là chữ viết tắt của từ "joint venture" trong tiếng Anh. Nếu bên anh không thích đầu tư riêng thì anh thử đầu tư theo hình thức này xem sao?

가: 아, 그럼 외국에 진출할 때 투자위험을 줄일 수도 있고 자금조달을 용이하게 할 수도 있겠군요. 그런데 신뢰할 수 있는 회사를 찾는 것도 문제일 것 같습니다.

B: Đúng vậy. Hợp tác đầu tư luôn tiềm ẩn nguy cơ bất đồng ý kiến hoặc mâu thuẫn. Vì vậy anh cần phải lựa chọn đối tác hợp tác một cách cẩn thận.

가: 합작투자계약서에 경영권 분배는 어떻게 하면 좋습니까?

B: Có hai hình thức phân chia quyền quản lý là "hình thức các bên hợp tác bình đẳng tham gia quản lý" và "hình thức một bên có quyền quản lý chính và một bên có quyền quản lý phụ". Thông thường thì người ta làm theo hình thức sau.

가: 그러면 당사도 후자의 형태로 하겠습니다. 주의해야 할 점이 더 있습니까?

B: Các anh phải chọn ra luật áp dụng để duy trì sự hợp tác và giải quyết mâu thuẫn giữa các bên.

가: 네, 잘 알겠습니다. 덕분에 오늘 유익한 정보를 많이 알게 되었습니다. 감사합니다.

B: Anh nói khách sáo quá. Nếu cần biết thêm điều gì thì anh cứ liên lạc nhé.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Chúng tôi muốn ký kết hợp tác đầu tư với công ty anh trong lĩnh vực này.

→ .....

2. Chúng tôi muốn liên kết với doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực này.

→ .....

3. Bản kế hoạch phải đưa ra các hạng mục vốn, tỉ lệ đầu tư, nhà quản lý...

→ .....

4. Bản kế hoạch của bên anh khác rất nhiều so với bản kế hoạch của chúng tôi.
→ .....
5. Chúng ta nên thành lập mối quan hệ hợp tác bình đẳng giữa hai bên.
→ .....
6. 당사는 재정과 회계에 대해 책임을 지겠습니다.
→ .....
7. 투자비율 60대40은 어떻게 생각하십니까?
→ .....
8. 오늘 계약의 체결을 축하하기 위해 특별한 저녁 초대를 해 드리겠습니다.
→ .....
9. 6시에 호텔에 가서 모시도록 하겠습니다.
→ .....
10. 왜 합작투자의 약자는 JV입니까?
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제11과: 거래 조건 / ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH

☐ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 다양한 거래 조건에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về các điều kiện giao dịch khác nhau

- 거래 조건 주제에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình trao đổi về điều kiện giao dịch & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

☐ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "거래 조건"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Điều kiện giao dịch" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....
.....

- Trong khi dịch: .....
.....

- Sau khi dịch: .....
.....[1]

3. 국제무역 거래조건을 한번 알아보고 정리해 보세요.

Hãy tìm hiểu về các điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế.

.....
.....
.....
.....
.....

4. '거래 조건'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Điều kiện giao dịch"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 **Gợi ý:** Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Điều kiện giao dịch" có thể là tình huống trao đổi về các điều kiện giao dịch thương mại trong nước và quốc tế. Với giao dịch thương mại quốc tế, người phiên dịch nên tìm hiểu trước một số điều kiện giao dịch phổ biến như: FOB, CIF, D/A,... và nghĩa vụ của các bên liên quan để tránh sai sót trong quá trình dịch.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

주문확인서	1	•	•	a	Lan can (Tàu)
결제지급	2	•	•	b	Kiểm tra chất lượng
획득하다	3	•	•	c	Khó khăn tài chính
난간	4	•	•	d	Thanh toán tiền hàng
유효하다	5	•	•	e	Nội dung sản phẩm
제품등록	6	•	•	f	Đơn xác nhận đặt hàng
재정난	7	•	•	g	Vượt trội
제품 자체	8	•	•	h	Suôn sẻ
품질 검사	9	•	•	i	Nhận được, thu được
능가하다	10	•	•	j	Đăng kí sản phẩm

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

수출 승인　　매도인　　지급결제
매수인　　본선인도조건　　D/A

1) 매매의 법률관계는(　　)이/가 재산권 인도 의무 및 담보 책임을 지고 (　　)이/가 대금 지급 의무를 진다.

2) (　　)은/는 매도인이 물품을 지정선적항에서 매수인에 의하여 지정된 본선에 적재하여 인도하거나 이미 그렇게 인도된 물품을 조달하는 것을 의미한다.

3) (　　)(이)란 추심은행이 기한부 화환어음을 송부받아 어음지급인에 대하여 어음의 인수와 동시 운송서류를 인도하는 조건을 말합니다.

4) 유럽연합이 코로나19 백신 (　　) 규정을 강화했다고 로이터 통신 등이 전했습니다.

5) (　　)(이)란 경제주체들이 현금 또는 수표, 신용카드, 증권 등의 지급수단을 이용하여 경제활동의 결과 발생하는 채권/채무관계를 해소하는 행위로 지급, 청산, 결제의 세 단계를 거친다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 거래 조건

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về điều kiện giao dịch

상황 2: D/A 거래

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc giao dịch theo điều kiện D/A

상황 3: 매도인 의무사항

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về nghĩa vụ của người bán hàng

상황 4: 매수인 의무사항

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về nghĩa vụ của người mua hàng

상황 5: 오퍼 내용

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về nội dung chào hàng

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 거래 조건

가: 귀사 견본은 품질과 가격면에서 경쟁력이 있는 것으로 나타나서 이 제품을 귀사와 거래하기로 결정했습니다. 거래 조건은 어떻습니까?

B: Chúng tôi chỉ chấp nhận thư tín dụng trả ngay không thể hủy ngang.

가: 당사와 D/A 조건으로 할 수 없습니까? 지금까지 신용장 조건으로 거래하고자 하는 귀사의 요구에 부응해 왔습니다만 지금 재정난으로 고생하고 있습니다.

B: Ngoại trừ các công ty con ở nước ngoài, việc xuất khẩu theo phương thức thư tín dụng với tất cả mọi người đã trở thành quy tắc của công ty chúng tôi.

가: 김 부장님, 당사는 잘 조직된 마케팅 채널을 가지고 있으며 지난 몇 년 동안 귀사의 제품을 도입하기 위해 노력해 왔습니다.

B: Nhưng tôi thấy đó là yêu cầu quá vô lý.

가: 알겠습니다. 그럼 주문확인서를 보내 드릴 테니까 제품을 준비해 주세요. 제품이 준비되면 첫번째 주문을 위한 신용장을 개설하겠습니다.

상황2: D/A거래

가: 지금까지 상당한 물량의 제품을 수입해 왔기 때문에 저희가 지급결제에 어려움이 좀 있습니다. 혹시 이번에 D/A조건으로 해 주실 수 없나요?

B: Tôi có thể hiểu tình cảnh của công ty anh nhưng tôi không thể chấp nhận lời đề nghị này được.

가: 당사 신용에 관해서 그 누구도 비교할 수 없습니다. 당사는 지난 몇 년 동안 한번도 결제에 관해 귀사를 실망시킨 적이 없잖습니까?

B: Đúng vậy. Nhưng việc này thì tôi không thể quyết định được.

가: 한 가지 말씀 드릴 게 있습니다. 만일 가격 5% 내려 주시면 다음 주쯤 신용장을 개설하도록 하겠습니다.

B: Chúng tôi đã cố gắng hết sức để giảm chi phí sản xuất. Điều đó có nghĩa là chúng ta không thể giao dịch nếu giảm giá thêm nữa.

가: 알겠습니다. 그럼 오늘 주문확인서를 보내 드리겠습니다.

B: Anh nên biết đây là một cuộc giao dịch có lợi chứ.

상황3: 매도인 의무사항

가: 제품을 보증해 주실 수 있습니까?

B: Chúng tôi sẽ cung cấp sản phẩm theo đúng hợp đồng bán hàng.

가: 당사 양륙항에 제품을 인도해 주시겠습니까?

B: Vì giao dịch này theo điều kiện giao lên tàu (FOB) nên chúng tôi sẽ giao hàng trên boong tàu mà công ty anh chỉ định.

가: 수출승인은 획득할 수 있죠?

B: Chúng tôi sẽ xin giấy phép xuất khẩu và các loại giấy phép khác của chính phủ cần cho việc xuất khẩu.

가: 수출에 필요한 모든 비용을 부담하신다는 말씀입니까?

B: Chúng tôi sẽ chịu mọi chi phí và đảm bảo sự an toàn của hàng hóa từ cảng chất hàng đã được chỉ định cho đến khi qua khỏi lan can tàu một cách suôn sẻ.

가: 검사과정에서 발생하는 비용은 어떻습니까?

B: Công ty chúng tôi sẽ chịu các chi phí trong quá trình kiểm tra chất lượng, dung tích, khối lượng cũng như số lượng hàng hóa.

상황4: 매수인 의무사항

가: 당사를 위해 무엇을 해주실 수 있나요?

B: Chúng tôi sẽ cố gắng hết sức để xúc tiến và đẩy mạnh việc bán sản phẩm trong khu vực.

가: 제품자체와 관련한 다른 요인들은 어떻습니까?

B: Chúng tôi đảm bảo nếu không có thông báo bằng văn bản sẽ không bổ sung hay thay đổi bất kỳ điều gì về bao bì sản phẩm, tên sản phẩm, tên thương mại và các phần khác liên quan đến nhãn mác mà công ty anh đã quy định.

가: 제품등록과 관해서 해주실 수 있는 것은 뭐가 있습니까?

B: Chúng tôi sẵn sàng giúp đỡ công ty anh để có thể đăng ký và duy trì sản phẩm theo các quy định và luật áp dụng.

가: 판촉과 관련해서 당사를 도와 줄 수 있는 것은 무엇입니까?

B: Chúng tôi sẽ đưa ra bản báo cáo bằng văn bản về các hoạt động xúc tiến bán hàng của 6 tháng trước và bản kế hoạch tương tự của 6 tháng tiếp theo.

가: 그럼 상기 사항들을 계약서에 넣읍시다.

상황5: 오퍼내용

가: 당사 제품을 소개해 드리겠습니다.

B: Các anh có những loại sản phẩm nào?

가: 해외 수출 전용으로 개발된 신제품을 보여 드리고 싶습니다.

B: Trước khi đi vào đàm phán giá cả tôi muốn nói chuyện về những hạng mục cụ thể khác. Nếu chúng tôi đặt hàng bây giờ thì bao giờ các anh có thể giao hàng?

가: 귀사의 신용장이나 현금을 접수한 후 60일 이내에 선적할 수 있습니다.

B: Điều kiện chi trả như thế nào ạ?

가: 당사를 수익자로 한 취소불능 일람불 신용장에 의해서 지급이 이루어집니다.

B: Sản phẩm sẽ được kiểm tra ở công ty anh chứ?

가: 처음에 당사에서 검사하고 약간의 견본을 정부가 운영하는 실험센터로 보내 최종 검사를 받을 거예요.

B: Làm thế nào để biết được sản phẩm đã được cơ quan nhà nước kiểm tra?

가: 각 제품에 붙어 있는 라벨을 보시면 됩니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Sản phẩm của chúng tôi có sức cạnh tranh rất lớn cả về chất lượng và giá cả.

→ .....

2. Chúng tôi có nguyên tắc là sẽ áp dụng phương thức thư tín dụng với tất cả các bạn hàng nước ngoài.

→ .....

3. Khi nào bên anh chuẩn bị xong hàng thì chúng tôi sẽ mở thư tín dụng.

→ .....

4. Anh cũng biết là chúng tôi chưa bao giờ sai hẹn thanh toán với bên anh mà.

→ .....

5. Nếu anh đồng ý giảm giá 10% thì chúng tôi sẽ mở thư tín dụng vào đầu tuần sau.

→ .....

6. 수출 승인은 당사가 책임지겠습니다.

→ .....

7. 제품 검사 비용은 어느 쪽이 부과하겠습니까?

→ .....

8. 표장과 표시사항에 대한 일체 변경이나 첨가를 하지 않을 것을 보증합니다.

→ .....

9. 제품 등록하는 데에 도움을 드리겠습니다.

→ .....

10. 왜 제품에다 라벨을 붙여야 하는지 이해가 안 됩니다.

→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제12과: 시장 조사 / ĐIỀU TRA THỊ TRƯỜNG

□ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 시장 조사에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về thị trường

- 시장 조사 과정에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình điều tra thị trường & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

□ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "시장 조사"라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Điều tra thị trường" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 어떤 방식으로 시장 조사를 진행할 수 있는가?

Có thể sử dụng những cách thức nào để điều tra thị trường?

.....

.....

.....

.....

.....

4. '시장 조사'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Điều tra thị trường"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Điều tra thị trường" có thể là tình huống đi thăm các công ty sản xuất, khảo sát các cửa hàng kinh doanh, điều tra nhu cầu của khách hàng, phát sản phẩm mẫu để điều tra / khảo sát,...

Vì vậy, tình huống dịch thực tế có thể là giới thiệu sản phẩm, quảng bá sản phẩm, tìm dây chuyền sản xuất, tìm đối tác hợp tác, tìm kênh phân phối,... Để dịch được các tình huống này, người phiên dịch cần tìm hiểu trước về sản phẩm và một số thông tin về nơi sản xuất, nơi trao đổi mua bán trên thị trường,...

Trong một số tình huống, doanh nhân có thể hỏi ý kiến của người phiên dịch về tình hình thị trường, về thái độ hay cách phản ứng của khách hàng, về văn hóa kinh doanh, văn hóa tiêu dùng của Việt Nam,... Vì vậy, phiên dịch viên nên để ý thêm các thông tin này để có thể có câu trả lời phù hợp.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

거래선	1	•	•	a	Gửi đi
경로	2	•	•	b	Thế mạnh, lợi thế
이점	3	•	•	c	Đối tác
추적	4	•	•	d	Thư (tín)
송부하다	5	•	•	e	Con đường, cách thức
유통	6	•	•	f	Sản xuất
파트너	7	•	•	g	Bạn hàng giao dịch
물색하다	8	•	•	h	Phân phối
서신	9	•	•	i	Truy tìm
제작하다	10	•	•	j	Tìm kiếm

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>

무역 박람회 판매량 DHL 유통업자 해외시장조사

1) 특정한 제조업자의 제품을 판매하기 위해 ( )이/가 시장을 개발하는 데 시간과 노력을 투자한다.

2) 입소문과 SNS덕분에 연 10% 이상 ( )이/가 증가한 OTC가 있다.

*OTC: Over-the-Counter Drug (처방 없이 판매 가능한 약)

3) 새로 개발된 플랫폼으로 이제 가상 컨퍼런스, 가상 ( ) 등과 같은 이벤트에 쉽게 참가할 수 있게 되었다.

4) 항상 ( ) 서비스를 이용해 주시는 고객님께 진심으로 감사 드립니다.

5) 외국과 무역거래를 함에 있어 비용과 위험을 최소화하고 극대화하기 위해서는 사전에 신속 정확한 ( )이/가 필수적이다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 조사 방법
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về cách thức điều tra thị trường

상황 2: 파트너 접촉
Hai đối tác lần đầu tiên tiếp xúc với nhau và trao đổi về công việc

상황 3: 견본 송부
Hai đối tác trao đổi trên điện thoại về việc gửi hàng mẫu

상황 4: 견본을 통한 시장조사
Hai đối tác trao đổi với nhau trên điện thoại về kết quả điều tra thị trường bằng sản phẩm mẫu.

상황 5: 상담 소개
Hai đối tác trao đổi với nhau về việc giới thiệu và làm việc với một đối tác thứ ba.

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** TIP

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황1: 조사 방법

가: 귀사 제품을 유통시킬 수 있는 거래선을 찾으셨습니까?

B: Chúng tôi quyết định sẽ xuất hàng sang Việt Nam nhưng chưa biết phải tìm doanh nghiệp phân phối như thế nào đây.

가: 해외 거래처를 물색하는 방법은 여러 가지가 있는데요.

B: Anh có thể hướng dẫn cho tôi những cách có thể áp dụng ở Hàn Quốc được không?

가: 우선, 회사명, 품목키워드, 대표 연락처 등을 구글이나 네이버에다 입력해서 포털 키워드를 통해 알아볼 수 있습니다. 그리고 여행사에서도 시장조사단 같은 상품을 이용해 보면 어떨까요?

B: Một ý tưởng hay đấy. Liệu còn cách nào khác nữa không ạ?

가: 귀사 카달로그를 제작해서 무역기관을 통해 베트남으로 송부할 수도 있고, 주한 베트남 대사관의 도움을 요청할 수도 있습니다.

B: Tôi không nghĩ là lại có nhiều cách như vậy.

가: 물론 베트남에 있는 한국 대사관이나 코트라, 코참과 같은 무역기관을 이용할 수도 있습니다. 무역박람회에 참가하는 것도 잠재적인 거래처를 찾아낼 수 있는 다른 방법입니다.

B: Cảm ơn anh đã nhiệt tình hướng dẫn.

상황2: 파트너 접촉

가: 한국에 있는 N.H무역의 최시혁이라고 합니다. 당사의 서신을 받으셨을 것으로 생각합니다. 실례지만 지금 전화 받으시는 분은 누구신지요?

B: Tôi là Mạnh – trưởng phòng Kinh doanh. Mấy ngày trước chúng tôi đã nhận được thư giới thiệu của công ty anh rồi.

가: 당사는 베트남 내 믿을 만한 유통업자를 찾고 있습니다.

B: Công ty chúng tôi chuyên nhập khẩu và bán các loại sản phẩm cùng chủng loại với những sản phẩm của công ty anh.

가: 그러면 국내 시장에서의 판매망이 잘 조직되어 있겠군요. 그렇죠?

B: Vâng, đúng như vậy.

가: 연 판매량, 유통방법 등과 같은 귀사 정보를 팩스로 송부해 주실 수 있겠습니까?

B: Không có vấn đề gì. Trước tiên công ty anh hãy gửi cho chúng tôi sản phẩm mẫu và bảng báo giá.

가: 어떻게 보내 드리면 좋을까요?

B: Xin hãy gửi qua DHL.

상황3: 견본 송부

가: 여보세요. 베트남 Anh Quoc 무역 Manh 과장입니다. 거기 이광수 차장님 좀 바꿔 주세요.

B: Tôi đây. Anh đợi tôi một lát nhé. Vì tôi đang nhận máy từ bàn của người khác. Tôi sẽ nối máy về bàn của tôi. (Một lát sau) Vâng, tôi nghe đây ạ.

가: 견본(샘플)과 견적을 보내 주셨습니까?

B: Đương nhiên là tôi đã gửi đi rồi.

가: 언제 보내셨습니까?

B: Tôi gửi cách đây 1 tuần, giờ này chắc phải đến nơi rồi chứ.

가: 아직 기다리고 있습니다. 어떻게 된 것인지 좀 확인해 주시겠습니까?

B: Tôi gửi theo đường DHL nên chắc sẽ dễ tìm thông tin thôi.

가: 그렇게 해 주세요. 그리고 저한테 알려 주세요.

B: Vâng, tôi sẽ sớm gọi lại cho anh thôi.

가: 감사합니다. 전화 기다리겠습니다.

상황4: 견본을 통한 시장조사

가: 미스터 마잉(Manh) 좀 바꿔 주세요.

B: Vâng, tôi Mạnh đây ạ.

가: 한국 N.H무역의 이광수입니다.

B: Chào anh Lee, chúng tôi đã tiến hành điều tra thị trường bằng sản phẩm mẫu bên anh gửi cho chúng tôi.

가: 그래요? 시장조사의 결과를 말씀해 주시겠습니까?

B: Kết quả cho thấy chất lượng sản phẩm được đánh giá rất cao, còn điều kiện giá cả và màu sắc thì tạm thời chúng tôi chưa có.

가: 알겠습니다. 결과가 나오면 즉시 알려 주시겠습니까?

B: Đương nhiên rồi. Nếu báo giá của bên anh không có vấn đề gì thì chúng tôi sẽ nhập sản phẩm của các anh.

상황 5: 소개상담

가: 미래무역 김영욱입니다.

B: Tôi là Park Jin Ho ở công ty Asan. Anh Tư - đại lý ở Việt Nam cho công ty chúng tôi hơn 10 năm vừa sang thăm Hàn Quốc để nhập sản phẩm mới của Hàn Quốc về thị trường nước mình. Anh ấy quan tâm đến các sản phẩm linh kiện máy tính.

가: 뜨 씨는 베트남에서 컴퓨터 부품을 위한 유통망을 가지고 있습니까? 아시다시피, 제품을 판매하기 위해서는 잘 조직화된 유통채널을 가지는 것이 필요합니다.

B: Theo tôi được biết thì cậu ấy đã ký hợp đồng hợp tác với một doanh nghiệp có mạng lưới lưu thông linh kiện máy tính trên toàn quốc được tổ chức rất tốt.

가: 과장님도 아시다시피 컴퓨터 부품에 관해서는 어느 누구도 당사를 능가할 수 없습니다. 만나서 이에 대해 더 이야기할 수 있습니까?

B: Anh thấy sao nếu ghé thăm công ty chúng tôi và gặp luôn anh Tư ở đây?

가: 제품에 대한 상담을 잘 받으시려면 당사가 소유한 견본을 직접 보면 좋을 것 같습니다.

B: Vâng, thế có vẻ ổn hơn đấy. Tôi sẽ đến đó trong vòng 1 tiếng nữa.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Anh đã tìm được doanh nghiệp phân phối sản phẩm nào ở Mỹ chưa?

→ .....

2. Anh có thể nhờ cơ quan thương mại giúp đỡ.

→ .....

3. Anh nên tham gia hội chợ để tìm kiếm đối tác.

→ .....

4. Các anh đã nhận được thư của chúng tôi rồi chứ?

→ .....

5. Chúng tôi có một mạng lưới phân phối sản phẩm trên khắp nước Mỹ.
→ .....
6. 견본과 견적을 보내 드리겠습니다.
→ .....
7. 조사 결과가 나오면 알려 드리겠습니다.
→ .....
8. 이 제품에 대한 반응이 어떤지 시장조사하겠습니다.
→ .....
9. 귀사 견적이 적당하면 상당한 양으로 주문하겠습니다.
→ .....
10. 한국에 있는 컴퓨터 부품 공급자들을 좀 소개해 주실 수 있습니까?
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제13과: 시장 / THỊ TRƯỜNG

□ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 시장에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về thị trường

- 시장 조사 과정에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình điều tra thị trường & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

□ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "시장"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Thị trường" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 주요 시장으로 볼 수 있는 조건이 무엇인가? 세계 주요 시장으로 볼 수 있는 곳은 어디인가?

Điều kiện để trở thành một thị trường lớn là gì? Trên thế giới có những thị trường lớn nào?

.....

.....

.....

.....

4. '시장'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Thị trường"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Thị trường" có thể là tình huống yêu cầu các thông tin về doanh số bán hàng, doanh thu, lợi nhuận, mức độ nhận biết của khách hàng đối với sản phẩm; những trao đổi về tiềm năng của một thị trường nào đó, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, cửa hàng có cùng sản phẩm, dịch vụ; những chính sách ưu đãi, chính sách thuế đối với nhóm ngành hàng hóa, dịch vụ,...

Khi dịch các tình huống này, người phiên dịch cần chú ý các thông tin về con số, sự so sánh giữa các chủ thể, các chính sách kinh tế liên quan...

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

생산공장	1	•	•	a	Không công bằng
주변국가 / 인근국가	2	•	•	b	Tránh
고용하다	3	•	•	c	Được cho là, được xem là
비동맹국	4	•	•	d	Nhà máy sản xuất
불평등하다	5	•	•	e	Coi thường
규제	6	•	•	f	Tuyển dụng
제한	7	•	•	g	Quy chế
회피하다	8	•	•	h	Quốc gia lân cận
무시하다	9	•	•	i	Các nước không thuộc khối đồng minh
간주 받다	10	•	•	j	Hạn chế

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
구매력	고용	마케팅	비동맹국	독점

1) (　　)은/는 판매행위를 어떻게 구성하고 전달할 것인지에 대한 모든 일련의 행위를 포함한다.

2) 지역경제 통합(Regional Economic Integration)이란 지역적으로 인정한 2개국 혹은 그 이상의 국가가 협정을 체결하거나 동맹을 결성하여 (　　)(비회원국)에 대하여는 관세 또는 기타 무역제한을 가한다.

3) (　　)은/는 오직 한 명의 사람이나 하나의 단체(기업 등)만이 상품이나 서비스를 제공하는 시장을 말한다.

4) (　　)은/는 구입 비용에 상응하는 상품이나 용역의 가치에 대한 양이다. 줄여 말해, 상품과 용역을 살 수 있는 재력을 말한다.

5) 국내인력을 구하지 못한 중소기업의 인력난을 해소하기 위하여 외국인 근로자를 합법적으로 도입 및 관리하는 외국인( )지원사업을 소개하고자 한다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 유럽 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Châu Âu

상황 2: 미국 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Mỹ

상황 3: 중국 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Trung Quốc

상황 4: 동남아 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Đông Nam Á

상황 5: 러시아 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Nga

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 유럽 시장

가: 귀사가 유럽시장에 투자를 하셨다고 들었는데 사실입니까?

B: Đúng vậy. Chúng tôi có một nhà máy sản xuất ở Pháp và bốn chi nhánh ở các nước lân cận.

가: 그 지사들은 어디에 있습니까?

B: Pháp, Đức, Anh, Hy Lạp, ở mỗi nước này chúng tôi đều có một chi nhánh.

가: 해외에서 사업하는 장점은 무엇입니까?

B: Chúng tôi có thể tránh được những hạn chế và quy chế bất bình đẳng đối với các nước không thuộc khối đồng minh EU.

가: 좀 더 자세히 설명해 주실 수 있습니까?

B: Chúng tôi có thể trực tiếp mua nguyên phụ liệu ở các nước sở tại để tiến hành sản xuất. Như vậy sản phẩm của chúng tôi sẽ được coi như là sản phẩm của nước đó.

가: 어떻게 제품을 판매합니까?

B: Những sản phẩm được sản xuất tại Pháp sẽ được bán qua bốn công ty con ở bên đó.

상황 2: 미국 시장

가: 미국 시장은 한국기업들에게 가장 큰 시장입니다.

B: Điều này thì ai cũng rõ rồi. Cách đây 10 năm chúng tôi cũng bắt đầu việc kinh doanh ở nước ngoài bắt đầu từ Mỹ.

가: 한국기업들이 미국시장의 이점을 활용해 온 것이 사실입니다. 하지만 이젠 상황이 매우 달라졌습니다.

B: Anh nói đúng. Tôi không thể phủ nhận việc chúng tôi đã quá phụ thuộc vào người Hàn hoặc người Mỹ gốc Hàn đang sống ở Mỹ chứ không phải người Mỹ chính gốc.

가: 미국내에서 귀사의 시장정책은 어떻습니까?

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 유럽 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Châu Âu

상황 2: 미국 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Mỹ

상황 3: 중국 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Trung Quốc

상황 4: 동남아 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Đông Nam Á

상황 5: 러시아 시장

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về thị trường Nga

□ 통역 대본 / Kịch bản

***** *TIP***

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 유럽 시장

가: 귀사가 유럽시장에 투자를 하셨다고 들었는데 사실입니까?

B: Đúng vậy. Chúng tôi có một nhà máy sản xuất ở Pháp và bốn chi nhánh ở các nước lân cận.

가: 그 지사들은 어디에 있습니까?

B: Pháp, Đức, Anh, Hy Lạp, ở mỗi nước này chúng tôi đều có một chi nhánh.

가: 해외에서 사업하는 장점은 무엇입니까?

B: Chúng tôi có thể tránh được những hạn chế và quy chế bất bình đẳng đối với các nước không thuộc khối đồng minh EU.

가: 좀 더 자세히 설명해 주실 수 있습니까?

B: Chúng tôi có thể trực tiếp mua nguyên phụ liệu ở các nước sở tại để tiến hành sản xuất. Như vậy sản phẩm của chúng tôi sẽ được coi như là sản phẩm của nước đó.

가: 어떻게 제품을 판매합니까?

B: Những sản phẩm được sản xuất tại Pháp sẽ được bán qua bốn công ty con ở bên đó.

상황 2: 미국 시장

가: 미국 시장은 한국기업들에게 가장 큰 시장입니다.

B: Điều này thì ai cũng rõ rồi. Cách đây 10 năm chúng tôi cũng bắt đầu việc kinh doanh ở nước ngoài bắt đầu từ Mỹ.

가: 한국기업들이 미국시장의 이점을 활용해 온 것이 사실입니다. 하지만 이젠 상황이 매우 달라졌습니다.

B: Anh nói đúng. Tôi không thể phủ nhận việc chúng tôi đã quá phụ thuộc vào người Hàn hoặc người Mỹ gốc Hàn đang sống ở Mỹ chứ không phải người Mỹ chính gốc.

가: 미국내에서 귀사의 시장정책은 어떻습니까?

B: Hiện giờ chúng tôi đang tăng mức chi cho marketing để người Mỹ biết đến sản phẩm của chúng tôi vì mục tiêu kinh doanh lâu dài.

가: 그렇게 하셔야 합니다. 아시다시피, 미국에 있는 한국의 젊은세대 순수 미국인들과 똑같이 생각하고 행동하고 있습니다. 그들에게 영원히 우리 제품만 쓰길 강요할 수 없습니다.

B: Chúng tôi cũng không thể coi thường thị trường Hispanic. Sức mua của họ rất lớn. Giờ là lúc chúng ta cần làm gì đó để doanh nghiệp và sản phẩm của mình có được sức cạnh tranh ở thị trường nước ngoài.

상황 3: 중국 시장

가: 중국 시장에 대해 어떻게 생각하십니까?

B: Chỉ một thời gian ngắn nữa Trung Quốc sẽ trở thành đối tác thương mại lớn nhất của nước ta.

가: 왜 그렇게 생각하십니까?

B: Trung Quốc có nền văn hóa tương đồng với chúng ta. Và hình thức tiêu dùng cũng tương tự. Anh thử nghĩ đến dân số của Trung Quốc mà xem.

가: 무슨 말씀이신지 알 것 같습니다. 중국에 에이전트가 있습니까?

B: Chúng tôi đã mở công ty và hiện đang kinh doanh bên đó rồi.

가: 현지에서 직접 직원들을 채용하십니까?

B: Vâng. Giá nhân công so với Hàn Quốc rẻ hơn rất nhiều. Vậy nên đương nhiên chúng tôi có thể cung cấp những sản phẩm tốt với giá thấp.

가: 관리자들은 어떻습니까? 역시 중국인을 고용합니까?

B: Chúng tôi chọn những nhân viên chuyên ngành tiếng Trung rồi gửi họ đi học ở các trường đại học của Trung Quốc trong vòng 2 năm. Sau khi học xong họ sẽ được bổ nhiệm làm quản lý ở bên đó.

상황 4: 동남아 시장

가: 동남아시아국가들에 대한 귀사의 정책을 설명해 주시겠습니까?

B: Chúng tôi đã giao dịch với anh John ở Malaysia hơn 10 năm rồi.

가: 동남아시아국가의 전 지역에 대해 그 회사가 판매하도록 권한을 부여했습니까?

B: Vâng, chúng tôi đã ký hợp đồng bán hàng độc quyền với họ và có dự định cùng thành lập công ty marketing và nhà máy sản xuất trong thời gian sắp tới.

가: 왜 독자적으로 투자하지 않으셨나요?

B: Có lý do để chúng tôi không muốn đầu tư 100%.

가: 그것에 대해 이야기해 주세요.

B: Công ty chúng tôi không nắm rõ về thị trường các nước Đông Nam Á. Nhưng phía đối tác lại có kênh phân phối hàng hóa rất mạnh và chúng tôi có thể tận dụng họ một cách tối đa.

가: 인근 국가들은 어떻습니까?

B: Sau 2 năm nữa nhà máy đầu tư chung của chúng tôi tại Malaysia sẽ chính thức đi vào sản xuất và lúc đó sản phẩm của chúng tôi sẽ được bán rộng rãi tại các quốc gia lân cận.

상황 5: 러시아 시장

가: 귀사는 러시아 시장을 목표로 하고 있다는 것을 알고 있습니다.

B: Chúng tôi đã kinh doanh ở thị trường Cực Đông trong khoảng 8 năm qua.

가: 무슨 사업을 하고 계십니까?

B: Chúng tôi đang sản xuất hàng may mặc cho nữ giới tại nhà máy của mình.

가: 어떻게 제품을 판매합니까?

B: Chúng tôi có đại lý ở một số khu vực và một phần thì đang được bán tại các cửa hàng của công ty.

가: 모든 직원들을 서울 본사에서 파견합니까?

B: Không. Các nhân viên ở nhà máy là người bản địa còn nhà thiết kế và quản lý được cử đi từ công ty mẹ.

가: 직원들을 어떻게 교육시킵니까?

B: Chúng tôi cử các chuyên gia sang đào tạo nhân viên và mỗi năm một lần, chúng tôi mời các nhân viên người Nga sang công ty mẹ để đào tạo các phương pháp làm việc hiệu quả.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Công ty anh có mấy chi nhánh ở nước ngoài ạ?

→ .....

2. Các nước không thuộc khối EU sẽ phải chịu những quy chế bất bình đẳng.

→ .....

3. Chúng tôi mua nguyên liệu trực tiếp tại các nước sở tại để tiến hành sản xuất.

→ .....

4. Thị trường Mỹ là thị trường lớn nhất với tất cả các doanh nghiệp nước ta.

→ .....

5. Sức mua ở thị trường trong nước đang có chiều hướng giảm sút.

→ .....

6. 중국에서 근로자를 직접 채용하는 이유는 임금이 아주 싸기 때문인 것입니다.

→ .....

7. 동남아시아국가들에 대한 귀사 정책은 어떻습니까?

→ .....

8. 당사는 파트너의 유통망을 활용할 수 있습니다.

→ .....

9. 1년 후면 우리 공동투자된 생산회사에서 생산이 이루어지겠습니다.

→ .....

10. 귀사 표적 시장은 동남아 시장 맞습니까?

→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제14과: 협상 과정 / QUÁ TRÌNH THƯƠNG LƯỢNG

□ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 협상 과정에 대한 이해

Tìm hiểu về quá trình thương lượng

- 협상 과정에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình thương lượng & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

□ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "협상 과정"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Quá trình thương lượng" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 여러분은 일상생활에 협상을 자주 하는가? 구체적으로 어떤 상황에 어떻게 협상을 하는지를 이야기해 보세요.

Trong đời sống hàng ngày bạn có hay thương lượng không? Bạn hãy nói rõ việc thương lượng đó trong tình huống nào và bạn dùng cách gì để thương lượng.

.....

.....

.....

.....

.....

4. '협상 과정'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Quá trình thương lượng"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		

1 Gợi ý: Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Quá trình thương lượng" rất phong phú. Các bên hợp tác, giao dịch có thể thương lượng về giá cả, điều kiện thanh toán, kỳ hạn giao hàng, kỳ hạn thanh toán, số lượng hàng xuất nhập khẩu, quyền lợi giữa các bên...

Trong thực tế, các bên có thể không đồng nhất ý kiến khiến cho quá trình thương lượng kéo dài. Người phiên dịch cũng cần biết trước điều này để cố gắng không làm mình bị căng thẳng, gây ảnh hưởng đến tâm lí trong quá trình làm việc.

5		
6		
7		
8		
9		
10		

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

불착	1	•	•	a	Mất cắp
분손담보조건	2	•	•	b	Đảm bảo, chuẩn bị, nắm giữ
출항하다	3	•	•	c	Khung sắt, thép
비직항선	4	•	•	d	Điều kiện đảm bảo tổn thất một phần
도난	5	•	•	e	Đá phiến
확보하다	6	•	•	f	Tuyến đường vòng
조달하다	7	•	•	g	Tiếp nhận
석판	8	•	•	h	Không đến nơi
쇠테	9	•	•	i	Thu thập, huy động
접수하다	10	•	•	j	Rời cảng

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
수익자	선박 운임	중규모	직항선	보험증권

1) (　　)은/는 개설 은행에서 지급 자격을 지정받은 지정은행에 서류를 제출하고 은행은 서류가 L/C의 내용과 일치하는지 확인 후 자신의 자금으로 먼저 대금을 지급한다.

2) (　　)(이)란 운송도중에 타선에 환적하지 않고 선적항으로부터 목적항까지 직항하는 선박을 말한다.

3) (　　)(이)라 함은 보험계약이 성립한 후에 보험계약의 내용을 증명하기 위하여 보험자가 발행하는 일종의 증거증권이다.

4) ( )이/가 계속 오르는 것은 코로나 19 발발 이후 위기를 느낀 글로벌 선사들이 선박 투입을 줄인 반면, 수출 등 선적할 화물량은 크게 늘었기 때문이다.

5) 아파트 건설현장 지게차, 대형 포크레인, 로더 등 ( ) 현장에서 안전사고가 일어나지 않도록 다양한 안전시스템을 제공하고 있습니다.

☐ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 협상 과정
Hai đối tác gặp gỡ và thương lượng với nhau

상황 2: 선박수배
Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về việc chuẩn bị tàu chở hàng

상황 3: 보험 회사 접촉
Một doanh nghiệp làm việc với công ty bảo hiểm

상황 4: 인도기일

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về kì hạn giao hàng

상황 5: 특별 가격

Hai đối tác gặp gỡ và trao đổi về mức giá ưu đãi đặc biệt

□ 통역 대본 / Kịch bản

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 협상 과정

가: 각 종류당 1,000개씩 만들어 줄 수 있겠습니까?

B: Không có vấn đề gì trong việc sản xuất. Vấn đề ở đây chỉ là giá cả.

가: 인도시기는 어떻습니까?

B: Sau khi nhận được thư tín dụng trả ngay không thể hủy ngang lấy công ty chúng tôi là người thụ hưởng thì trong vòng 120 ngày chúng tôi có thể chất hàng.

가: 좋습니다. 가격은 어떻습니까?

B: Tôi không thể đồng ý với giá mà bên công ty anh đề nghị. Như anh biết đấy, chúng tôi phải phát triển tất cả các sản phẩm mà không hề chắc chắn việc có thể xuất hàng cho công ty anh lâu dài được hay không.

가: 같은 제품에 대해서 중국으로부터 훨씬 저가로 오퍼를 받을 수 있습니다.

B: Anh phải biết về mặt chất lượng chúng hoàn toàn khác nhau. Sản phẩm của chúng tôi không thể mang ra so sánh với những sản phẩm đó. Vậy chúng ta cùng giảm xuống 5% nhé.

가: 이미 당사의 제안에 허락하셨잖아요?

B: Tôi vẫn chưa xác nhận lần cuối.

가: 우리 나라 어느 누구에게도 오퍼를 받지 않는다는 약속만 지켜 주신다면 수락하겠습니다.

상황 2: 선박수배

가: 언제 선적할 수 있습니까?

B: Chúng tôi có thể chất hàng theo đúng ngày đã định.

가: 가능한 한 제품을 빨리 선적해 주세요. 제품이 준비되면 선적일까지 기다리실 필요가 없습니다.

B: Vào ngày 15 tháng 12 có một tuyến đường vòng, khoảng 2 tuần sẽ tới nơi. Theo như lịch trình thì nó sẽ ghé qua Tokyo.

가: 직항선은 없습니까?

B: Có đấy, vào ngày 17 tháng 12 sẽ có một tuyến tàu đi thẳng đến đó và chỉ mất 8 ngày.

가: 더 일찍 도착하는 배는 없습니까?

B: Theo lịch trình vận tải trên tạp chí vận tải biển thì không có.

가: 비직항선 대신 직항선으로 선적해 주시길 바랍니다.

B: Vậy thì anh sẽ phải chịu thêm cước vận tải.

가: 예, 그렇게 하겠습니다.

상황 3: 보험회사 접촉

가: 해상보험에 대한 귀사의 최저요율로 견적해 주세요.

B: Anh muốn những điều kiện như thế nào?

가: 도난 및 불착을 포함해서 분손담보조건으로 하고 싶습니다.

B: Các anh có những hàng gì?

가: 나무 상자로 된 6박스의 일반 상품입니다. 석판을 깔고 쇠테로 묶은 나무 상자에 포장되었습니다.

B: Tổng giá trị hóa đơn thương mại của lô hàng là bao nhiêu?

가: 30,000,000불입니다.

B: Vậy chúng tôi sẽ tính là 2,5 đô la cho mỗi 1,000 đô la sản phẩm.

가: 견적하신 요율로 해주시기 바랍니다. 제품은 아리랑호로 선적되기 위해 부산항에 준비되어 있으며 5월 20일에 뉴욕을 향해 출항할 예정입니다.

B: Anh hãy gửi một bản fax hóa đơn thương mại cho chúng tôi.

가: 보험증권이 준비되면 보내 주세요.

B: Tôi sẽ trực tiếp chuyển cho anh.

상황 4: 인도기일

가: 이 원료들을 귀사의 공장에서 직접 제조합니까?

B: Tất nhiên rồi. Do có nhiều thành phần nên một phần trong số đó được chúng tôi nhập từ nước ngoài.

가: 언제 인도해 주실 수 있습니까? 지금부터 1개월의 기간을 드릴 수 있습니다.

B: Vậy thì quá gấp. Sản xuất nguyên liệu không mất nhiều thời gian nhưng việc chuẩn bị các phụ liệu khác như bao bì và các phụ kiện khác thì mất rất nhiều thời gian.

가: 어디에서 조달 받습니까?

B: Công ty chúng tôi ký hợp đồng thầu phụ với doanh nghiệp có quy mô vừa. Nếu sản phẩm bị phát hiện là hàng lỗi về mặt chất lượng thì sẽ bị trả lại cho tới khi nào thông qua được quá trình kiểm tra của chúng tôi.

가: 크리스마스 시즌을 위해 다음 달까지 당사 합작생산공장에서 완제품을 생산해야 합니다.

B: Vậy thì lẽ ra bên anh phải xác nhận đơn chào hàng của chúng tôi sớm hơn ít nhất là 2 tuần. Hơn nữa nếu nguyên liệu không được đóng vào thùng gỗ thì sẽ có vấn đề trong việc vận chuyển. Chúng tôi cần ít nhất là 2 tháng để chuẩn bị sản phẩm.

상황 5: 특별 가격

가: 이 제품에 대한 견적을 좀 주세요.

B: Giá tốt nhất theo điều kiện FOB Busan là 0.4 đô la cho một sản phẩm.

가: 제시하는 가격은 0.3달러까지 인하해 주셔야 합니다.

B: Với giá đó thì còn chưa bằng giá sản xuất nữa.

가: 귀하의 경쟁사는 제 요구에 맞출 수 있다고 했습니다. 하지만 귀사는 지난 수십년 동안 한국에서 이 산업을 주도해 왔기 때문에 귀사와 거래하기를 원합니다.

B: Nhưng anh đang đòi giảm giá nhiều quá.

가: 상당한 양의 주문을 보증하겠습니다. 협상할 여지가 없습니까?

B: Vậy anh nghĩ sẽ lấy bao nhiêu sản phẩm?

가: 60만 개를 주문할 수 있고 지금부터 6개월 이내에 선적해 주셔야 합니다.

B: Nếu vậy tôi sẽ trao đổi lại với bên nhà máy để xem có thể đưa ra một mức giá đặc biệt vì mối quan hệ hợp tác kinh doanh lâu dài được hay không.

☐ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Chúng tôi sẽ giao hàng trong vòng 90 ngày kể từ khi nhận được thư tín dụng.

→ .....

2. Bên anh có đảm bảo sẽ nhập hàng của chúng tôi lâu dài không?

→ .....

3. Anh không thể so sánh những sản phẩm kém phẩm chất với hàng của chúng tôi.

→ .....

4. Chúng tôi chỉ chấp nhận đặt hàng qua văn bản thôi.

→ .....

5. Bên nào sẽ phải chịu cước vận tải phụ trội?

→ .....

6. 상업송장 전체 금액을 여기에 기재해 주세요.

→ .....

7. 일부 재료는 외국에서 조달합니다.

→ .....

8. 케이스와 부재료 준비할 시간이 필요합니다.

→ .....

9. 당사 오퍼에 대해 더 일찍 확인을 주셨어야 합니다.

→ .....

10. 제시하신 가격은 심지어 당사의 제조원가에 미치지 못합니다.

→ .....

☐ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

제15과: 클레임 / KHIẾU NẠI

□ 학습 목표 / Mục tiêu bài học

- 클레임에 관한 기본 정보 이해

Tìm hiểu các thông tin cơ bản về khiếu nại

- 클레임 과정에 자주 나오는 내용 추측 및 한·베, 베·한 통역 연습

Dự đoán các nội dung thường xuất hiện trong quá trình khiếu nại & Luyện tập phiên dịch Việt-Hàn, Hàn-Việt

□ 도입 / Khởi động

1. 실제 상황에서 "클레임"이라는 통역 주제에 어떠한 내용이 나오는지 한번 생각해 보세요.

Theo bạn, tình huống thực tế thường gặp liên quan đến chủ đề "Khiếu nại" có thể là những tình huống trao đổi về những vấn đề gì?

.....

.....

.....

.....

2. 1번 질문에서 제시한 상황에서, 통역사가 유의해야 할 점이 무엇인가? 즉 사전 준비, 통역 과정 및 사후 관리를 어떻게 하면 좋은가?

Trong những tình huống bạn đã đưa ra trong câu 1, người phiên dịch cần lưu ý gì trước, trong và sau khi dịch?

- Chuẩn bị trước khi dịch: .....

.....

- Trong khi dịch: .....

.....

- Sau khi dịch: .....

.....[1]

3. 여러분은 일상생활에 클레임을 해 본 적이 있는가? 구체적으로 어떤 상황에 무슨 클레임을 하였는지를 이야기해 보세요.

Trong đời sống hàng ngày bạn đã bao giờ khiếu nại chưa? Bạn hãy nói rõ việc khiếu nại đó trong tình huống nào.

.....

.....

.....

.....

.....

4. '클레임'에 관한 용어가 무엇이 있는지를 생각하여 정리해 보세요.

Bạn hãy tự chuẩn bị danh mục thuật ngữ liên quan đến chủ đề "Khiếu nại"

순서	한국어	Tiếng Việt
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

1 **Gợi ý:** Tình huống thường gặp liên quan đến chủ đề "Khiếu nại" có thể là tình huống thông dịch những khiếu nại về sai sót trong quy cách, mẫu mã, bao bì sản phẩm, về những điểm chưa hài lòng, hàng lỗi,...

Đây cũng là một trong những tình huống dịch có thể gây áp lực tâm lí cho phiên dịch viên vì các bên có thể nóng nảy trong quá trình trao đổi. Người phiên dịch ngoài việc truyền tải đúng nội dung khiếu nại còn nên tìm cách diễn đạt phù hợp, tránh làm không khí thêm căng thẳng.

□ 용어 준비 / Chuẩn bị thuật ngữ

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

Hãy tìm và nối nghĩa tiếng Việt tương ứng của các từ vựng và cách diễn đạt tiếng Hàn dưới đây.

철저하다	1	•	•	a	Hồ sơ vận tải
선적서류	2	•	•	b	Khoảng
탁송품	3	•	•	c	Ủy ban trọng tài cấp cao Hàn Quốc
대한상사중재원	4	•	•	d	Trong quá trình đóng gói
대체품	5	•	•	e	Toàn bộ
포장상	6	•	•	f	Tranh cãi
전적으로	7	•	•	g	Cẩn thận, kĩ lưỡng
가량	8	•	•	h	Hàng thay thế
색상	9	•	•	i	Hàng kí gửi
논쟁하다	10	•	•	j	Màu sắc

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

<보기>				
수출면장	클레임	세관 신고	선박회사	선적분

1) ( )의 사전적 의미는 구매자가 계약 조건 또는 상품 표시 내용과 일치하지 않는 사항에 대하여 제기하는 이의를 의미한다.

2) 해당 ( ) 측은 분실된 60여 개의 컨테이너에 실려 있던 위험한 물품의 정확한 종류를 밝히지 않고 있다.

3) 실무에서는 ( )(이)라 불리곤 하는 수출신고필증은 관세사, 포워딩, 관세청 유니패스를 통해 확인할 수 있습니다.

4) 많은 사람은 여행을 하면서 공항 ( )을/를 가볍게 생각한 것 같다.

5) 지난 1984년 1월 31일 현대차가 수출한 포니의 첫( ) 2500대가 1달 만에 모두 팔렸다.

□ 통역 연습 / Luyện tập phiên dịch

*** *TIP*

Các kĩ năng cần rèn luyện trong quá trình phiên dịch:

- Kĩ năng Nghe hiểu
- Kĩ năng Ghi chú (note taking)
- Kĩ năng Ghi nhớ
- Kĩ năng Phân tích, tổng hợp v.v...

상황 1: 색상 클레임
Hai đối tác trao đổi về việc khiếu nại màu sắc

상황 2: 선박라인 지정
Hai đối tác cùng nhau chọn tuyến vận tải biển

상황 3: 상사 중재
Hai đối tác trao đổi về việc chuyển vấn đề tranh chấp sang Ủy ban trọng tài cấp cao

상황 4: 포장 클레임
Hai đối tác trao đổi về việc khiếu nại bao bì

상황 5: 직접 운반
Hai đối tác trao đổi về việc tự vận chuyển

□ 통역 대본 / Kịch bản

*** *TIP*

Chỉ nên xem kịch bản sau khi đã cố gắng rèn luyện các kĩ năng: Nghe hiểu, Ghi chú, Ghi nhớ, Phân tích – Tổng hợp…

대화를 다시 듣고 통역했던 내용을 확인해 보십시오.

Hãy nghe lại đoạn hội thoại và tự kiểm tra lại nội dung đã dịch.

상황 1: 색상 클레임

가: 조 대표님, 불편을 끼쳐 드려서 죄송합니다. 제품의 색상들이 제가 요청했던 것과 다른 것을 발견했습니다.

B: Chúng tôi đã cho kiểm tra kỹ trước khi giao hàng lên tàu và không phát hiện thấy có điều gì sai khác về màu sắc cả.

가: 이곳에서 제품을 판매할 수 없습니다. 이 종류의 제품에서 색상은 가장 중요한 요소입니다.

B: Nếu vậy thì anh thử cố thuyết phục khách hàng xem sao.

가: 선적서류에 기장된 가격수준으로는 할 수 없습니다. 귀사에게 50% 의 가격 인하를 요청하고 싶습니다. 그렇지 않으면 귀사로 제품을 반품시킬 수 밖에 없습니다.

B: Tôi có thể hiểu được tình thế của công ty anh nhưng yêu cầu này thì hơi quá.

가: 어쨌든 다음 주까지 확인을 주셔야 합니다.

B: Vậy tôi sẽ xem lại hàng mẫu rồi trả lời các anh sau.

상황 2: 선박라인 지정

가: 신용장에 선박라인을 지정하셨습니까?

B: Vâng, tôi chỉ muốn hàng hóa được vận chuyển qua tuyến D thôi.

가: 한국에 많은 선박회사가 있습니다. 그 선박라인에 전문적인 선박회사를 알고 있습니까?

B: Theo tôi được biết thì công ty vận tải đường biển Seongho là công ty chuyên về tuyến đó. Hy vọng anh sẽ liên lạc với họ để lấy thông tin.

가: 왜 귀사는 항상 그 선박라인을 지정하십니까? 항해가 자주 없기 때문에 당사가 선적준비를 하는 데 불편합니다.

B: Dịch vụ của họ rất tốt. Khác với các tuyến vận tải khác, họ chưa bao giờ làm chúng tôi thất vọng trong suốt 10 năm qua.

가: 알겠습니다. 그럼 성호선박회사와 연락해서 당사의 예상 선적스케쥴을 알려 드리겠습니다.

B: Cảm ơn anh về sự hợp tác này.

상황 3: 상사 중재

가: 홍 과장님, 어쨌든 이 클레임을 해결해 주셔야 합니다.

B: Như tôi đã nói, chúng tôi không thể chịu toàn bộ trách nhiệm với khiếu nại này của công ty anh.

가: 그것에 대해 더 이상 논쟁하고 싶지 않습니다. 당사 클레임이 해결되지 않으면 거래는 끝이라고 보셔야 됩니다.

B: Thực sự tôi không muốn chấm dứt việc giao dịch nhưng công ty tôi cũng không thể giải quyết khiếu nại về lỗi không thuộc về chúng tôi. Không thể phát sinh vấn đề trong quá trình vận chuyển. Vì thế lỗi thuộc về bên anh.

가: 계약을 취소하는 것밖에 다른 방법이 없겠군요.

B: Vậy là bên anh không cho chúng tôi cơ hội khác ngoài việc chuyển vụ việc này qua điều khoản trọng tài rồi.

가: 괜찮습니다.

B: Nếu theo điều khoản trọng tài thì tất cả những tranh chấp phát sinh liên quan đến bản hợp đồng này sẽ được giải quyết theo nguyên tắc trọng tài cấp cao của Ủy ban trọng tài cấp cao Hàn Quốc tại thành phố Seoul.

상황 4: 포장 클레임

가: 아잉(Anh) 씨, 지난 선적분을 받으셨습니까?

B: Vâng, tôi đã mở thùng ra và phát hiện một số hàng đã bị hỏng.

가: 제품은 선적 전에 충분히 검사되었으며 그 당시에는 완전한 상태였습니다. 몇 퍼센트 가량이 파손되었습니까?

B: Tôi chưa chắc chắn lắm nhưng khoảng 20%. Có thể đã phát sinh vấn đề trong quá trình đóng hàng.

가: 파손된 제품의 사진과 약간의 견본을 저한테 보내 주세요. 관련부서들과 협의하도록 하겠습니다.

B: Anh có thể làm gì cho chúng tôi? Nhất định anh phải giải quyết khiếu nại này cho chúng tôi đấy.

가: 귀사의 상황을 전적으로 이해합니다. 어떻게 된 것인지 확인해서 당사의 책임이면 전적으로 책임을 지겠습니다.

B: Anh cũng biết đấy, đây là sản phẩm theo mùa. Vì thế nếu anh không gửi hàng qua đường hàng không cho chúng tôi thì chúng tôi sẽ lỡ mùa hàng này mất.

상황 5: 직접 운반

가: 제품을 어떻게 송부해 드릴까요?

B: Vì hàng hóa có số lượng ít nên để tôi trực tiếp cầm về sẽ tiện hơn. Ngày mai tôi sẽ rời Hàn Quốc.

가: 어떻게 가지고 가야 하는지 아세요?

B: Tôi cũng không rõ lắm.

가: 제품에 대해 세관으로부터 수출면허를 받아야 합니다. 나머지 다른 과정들은 선박으로 수출하는 것과 동일합니다.

B: Xin anh hãy nói cụ thể hơn.

가: 공항에 있는 세관 직원에게 수출면장원본 2부를 보여 주세요.

B: Sau đó tôi phải làm gì nữa?

가: 제품을 가지고 간다는 사실을 이야기하시고 면장 원본 1부는 저한테 다시 돌려 주시고 나머지 하나는 귀 국가 공항에 있는 사람에게 보고하세요.

B: Đó là toàn bộ thủ tục phải không?

가: 예, 그리고 나서 모든 것은 제가 처리하도록 하겠습니다.

□ 확장 연습 / Luyện tập mở rộng

다음 문장을 번역해 보십시오. / Hãy dịch các câu sau đây.

1. Chúng tôi thấy chuyến hàng nhận được tuần trước khác với nội dung ghi trong hợp đồng.

→ .....

2. Việc thuyết phục khách hàng chưa chắc đã thành công.

→ .....

3. Đó là công ty vận tải chuyên về tuyến giữa Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á.

→ .....

4. Họ chưa bao giờ làm chúng tôi thất vọng trong suốt 15 năm qua.

→ .....

5. Chúng tôi sẽ liên lạc với công ty vận tải để thông báo lịch chất hàng.

→ .....

6. 그러면 중재위원회 규칙에 의해 최종적으로 해결하겠습니다.

→ .....

7. 분명히 이 잘못은 당사 때문이 아닙니다.

.....

8. 선적하기 전 철저히 검사했고 아무 이상도 발견하지 못했습니다.
→ .....
9. 대체품을 빠른 시일에 받을 수 있도록 항공편으로 보내 주세요.
→ .....
10. 이번은 아주 급하기 때문에 제품을 항공편으로 보내 주세요.
→ .....

□ 자기 평가 / Tự đánh giá

통역했던 과정에 겪은 어려움이나 반성에 대해 한번 정리해 보세요.

참고문헌/ TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. 안경환 지음 (2002), Hội thoại thương mại (무역 베트남어), 조명문화사
2. 전창원 저 (2007), 무역영어회화(회화패턴 1515), 무역연구원
3. Đỗ Thúy Hằng (2021), Giáo trình Tiếng Hàn Kinh tế Thương mại, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội
4. Lã Thị Thanh Mai, Trần Thị Hường, Đỗ Thúy Hằng (2012), 한-베 무역 상담 회화/ Hội thoại đàm phán thương mại Hàn - Việt, NXB Từ điển Bách khoa

참고 답안/ ĐÁP ÁN THAM KHẢO

Đáp án: Chuẩn bị thuật ngữ

제1과: 회사 소개 - Bài 1: Giới thiệu công ty

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1c	2g	3a	4j	5e
6b	7i	8d	9f	10h

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 현지 언어

2) 공급자

3) 유통채널

4) 주문자의 상표

5) 수출대금

제2과: 제품 소개 - Bài 2: Giới thiệu sản phẩm

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1h	2d	3a	4f	5i
6j	7b	8e	9c	10g

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 품질

2) 납기일

3) 에이전트

4) 소량다품종

5) 거래관계

제3과: 공장 방문 - **Bài 3: Đi thăm nhà máy**

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1i 2d 3a 4j 5b
6g 7e 8c 9h 10f

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 품질관리 / 불량품
2) 제품 설명서
3) 선적일
4) 공정
5) 과장

제4과: 생산 - Bài 4: Sản xuất

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1b 2f 3i 4c 5g
6a 7d 8j 9e 10h

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 파업
2) 임금인상
3) 매출액
4) 제조원가
5) 상공회의소

제5과: 가격 - Bài 5: Giá cả

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1b 2e 3g 4a 5i
6c 7f 8j 9d 10h

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 인건비
2) 국가승인
3) 표적 시장
4) 특정 고객 집단
5) 판매촉진

제6과: 선적 - Bài 6: Giao hàng

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1j 2e 3a 4g 5d
6b 7h 8c 9f 10i

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 선적항
2) 직항선
3) CY
4) 매각
5) 최고가격

제7과: 상담 준비 - Bài 7: Chuẩn bị tư vấn

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1a 2g 3e 4i 5b
6d 7f 8j 9c 10h

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 카탈로그
2) 무역회사
3) 전문업체
4) 객실
5) 상담실

제8과: 계약 - Bài 8: Hợp đồng

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1c 2a 3h 4f 5j
6d 7i 8b 9g 10e

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 구두 합의
2) 불가항력
3) 판매망
4) 본선인도조건
5) 계약기간

제9과: 신용장 - Bài 9: Thư tín dụng

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1f	2c	3h	4a	5j
6b	7i	8d	9e	10g

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 오퍼

2) 개설 은행 / 통지은행

3) 상업송장

4) 약속어음

5) 하청업체

제10과: 합작투자 - Bài 10: Hợp tác đầu tư

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1e	2g	3b	4h	5a
6j	7c	8d	9f	10i

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 합작투자

2) 출자

3) 운영 통제권

4) 자본

5) 경영권 분쟁

제11과: 거래 조건 - Bài 11: Điều kiện giao dịch

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1f	2d	3i	4a	5h
6j	7c	8e	9b	10g

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 매도인 / 매수인

2) 본선인도조건

3) D/A

4) 수출 승인

5) 지급결제

제12과: 시장 조사 - Bài 12: Điều tra thị trường

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1g	2e	3b	4i	5a
6h	7c	8j	9d	10f

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 유통업자

2) 판매량

3) 무역 박람회

4) DHL

5) 해외시장조사

제13과: 시장 - Bài 13: Thị trường

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1d	2h	3f	4i	5a
6g	7j	8b	9e	10c

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 마케팅

2) 비동맹국

3) 독점

4) 구매력

5) 고용

제14과: 협상 과정- Bài 14: Quá trình thương lượng

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1h	2d	3j	4f	5a
6b	7i	8e	9c	10g

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 수익자

2) 직항선

3) 보험증권

4) 선박 운임

5) 중규모

제15과: 클레임 - Bài 15: Khiếu nại

1. 한국어 어휘 및 표현의 베트남어 뜻을 찾아 알맞게 연결하십시오.

1g	2a	3i	4c	5h
6d	7e	8b	9j	10f

2. 다음 설명에 알맞은 어휘를 <보기>에서 찾아 쓰십시오.

1) 클레임

2) 선박회사

3) 수출면장

4) 세관 신고

5) 선적분

ĐÁP ÁN CÁC TÌNH HUỐNG

제1과: 회사 소개 - Bài 1: Giới thiệu công ty

Tình huống 1: Giới thiệu bộ phận

A: Anh Lee, anh làm việc cho một công ty thật tuyệt vời. Văn phòng của anh rất thoáng mát và sạch sẽ. Số nhân viên làm việc ở phòng kinh doanh cũng đông thật.

나: 간단히 저희 부서를 소개해 드리겠습니다. 부서는 2개로 구분되는데 1부서는 당사에서 생산된 완제품을 수출하는 부서이고 2부서는 외국의 완제품을 수입할 뿐만 아니라 원료도 수입하고 있습니다.

A: Vậy chắc anh làm ở bộ phận 1 rồi.

나: 예, 그렇습니다.

A: Sản phẩm của công ty anh được xuất ra tất cả các nước chứ?

나: 그렇지 않습니다. 각 담당자는 자신이 맡은 지역에 대에서만 근무합니다. 1부서에는 다시 3개의 팀이 있는데 그 팀들이 미주국가, 아시아국가 및 유럽국가들을 각각 담당하고 있습니다.

A: Vậy nhóm nào phụ trách các nước tại khu vực Trung Đông và Châu Phi?

나: 유럽팀이 이 지역을 담당하고 있습니다.

Tình huống 2: Tổ chức

A: Công ty anh được thành lập khi nào ạ?

나: 1963년에 설립되었습니다.

A: Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty anh là gì?

나: 매우 다양하지만 주로 가죽의류를 판매하고 있습니다.

A: Công ty anh có bao nhiêu nhà máy và chi nhánh ở Hàn Quốc?

나: 4개의 공장과 9개의 지점을 가지고 있습니다.

A: Các sản phẩm sản xuất ở Hàn Quốc chỉ được bán ở thị trường trong nước thôi ạ?

나: 거의 대부분은 내수 시장용입니다. 하지만 이들 제품 중 일부는 제품에 대한 설명을 현지 언어로 번역해서 수출합니다.

A: Sản phẩm của công ty anh chiếm bao nhiêu thị phần?
나: 40%가 넘습니다.
A: Quý công ty hẳn là nhà sản xuất đồ may mặc lớn nhất ở Hàn Quốc.
나: 예, 그렇습니다. 당사가 설립된 이후로 이 업계를 이끌어 왔습니다.

Tình huống 3: Giao dịch thương mại (1)

A: Anh có thể giới thiệu qua về công ty mình được không?
나: 독일에서 원료를 구입해서 한국에 있는 다른 기업들에게 넘기고 있습니다.
A: Bên anh bán lại toàn bộ nguyên liệu nhập khẩu cho các công ty khác sao?
나: 예, 당사는 생산시설을 가지고 있지 않습니다.
A: Đó là toàn bộ hạng mục hoạt động của công ty anh à?
나: 그 외에 수출업도 하고 있습니다. 독일에 있는 파트너가 종종 인삼드링크와 인삼파우더와 같은 건강식품을 요구해서 공급해 주고 있습니다.
A: Làm thế nào để anh có được các sản phẩm ấy?
나: 국내에서 거래 가능성이 있는 공급자를 찾기 위해 오퍼를 받습니다.
A: Bên anh thanh toán thế nào với nhà cung cấp trong nước?
나: 마스터(원) 신용장을 근거로 한 내국신용장을 발행합니다.
A: Anh có cho rằng Đức là thị trường có triển vọng đối với việc kinh doanh thực phẩm chức năng không?
나: 상품에 대한 보다 과학적이고 상세한 자료를 제공할 수만 있다면 나쁘지 않다고 생각합니다.

Tình huống 4: Giao dịch thương mại (2)

A: Sản phẩm của công ty anh được bán như thế nào tại Pháp?
나: 프랑스 전역 3,000개 이상의 약국에서 판매됩니다.
A: Kênh phân phối sản phẩm đó tương đối khác Hàn Quốc phải không?
나: 우리 제품의 큰 부분인 의약품과 여성용 제품은 약국과 백화점을 통해 판매됩니다.
A: Tại Hàn Quốc, các sản phẩm được xuất khẩu thông qua phương thức nhà sản xuất thiết bị gốc OEM đúng không?
나: 아닙니다. 상표는 당사 것이고 이미 프랑스에 당사 명의로 상표를 등록했습니다.
A: Rất tuyệt vời. Các anh đã cân nhắc những vấn đề gì để công việc kinh doanh của công ty được thành công?

나: 수출할 때는 언제나 약간의 견본을 보내 프랑스에 있는 제품 전문가가 테스트할 수 있도록 합니다. 수출에 위해 완벽한 상태가 되도록 제품을 만듭니다.

A: Hẳn anh rất tự hào về sản phẩm của công ty mình.

Tình huống 5: Tại bàn lễ tân

가: Chào anh, anh đến có việc gì ạ?

B: 안녕하세요. 영업부 허 과장님을 뵈러 왔어요.

가: Trước khi đến anh đã liên lạc trước chưa ạ?

B: 제가 오늘 와서 변압기 계약에 대해 논의하자고 어제 전화 드렸어요.

가: Anh tên là gì ạ?

B: 다이 응이야 회사의 끼엔이라고 전해 주시면 됩니다.

가: Vâng, anh chờ cho một lát.

(Một lát sau) Anh Hur đang họp nên chắc anh phải chờ anh ấy 10 phút đấy ạ. Anh có thể qua bên kia ngồi chờ một lát.

B: 네, 알겠습니다.

가: Anh có muốn uống cà phê không?

B: 네, 고맙습니다.

제2과: 제품 소개 - Bài 2: Giới thiệu sản phẩm

Tình huống 1: Sản phẩm mới

A: Anh Nam này, chúng tôi vừa sản xuất ra một mặt hàng có chất lượng rất tốt. Chắc chắn nó sẽ phù hợp với thị trường của anh.

나: 제가 보기에는 이 제품은 저희가 지금 수입하고 있는 제품과 동일한 것 같은데 다른 점이 있나요?

A: Về mặt chất lượng thì sản phẩm này hơn hẳn sản phẩm anh đang nói. Nó khác với sản phẩm trước đây là vỏ hộp hoàn toàn không thay đổi, chỉ có chất lượng đã được cải thiện cho tốt hơn.

나: 제품 견본과 관련 자료가 있습니까?

A: Tôi sẽ mang tới theo số lượng anh yêu cầu.

나: 당사 고객들에게 보여 주도록 하겠습니다. 귀사의 요구에 맞을지 조만간 알 수 있을 것입니다.

A: Tôi tin là các khách hàng sẽ thích sản phẩm này. Nếu khách hàng có thắc mắc gì về sản phẩm thì anh hãy báo cho bên tôi biết để chúng tôi xem có thể giúp đỡ được gì không.

Tình huống 2: Giới thiệu sản phẩm

가: Chào chị. Tôi muốn giới thiệu sản phẩm của công ty mình. Không biết tôi phải gặp ai ạ?

B: 무슨 상품을 소개하려고 하세요?

가: Bên tôi chuyên xuất khẩu nông sản ra các nước. Tôi muốn đưa mặt hàng này sang thị trường Hàn Quốc. Bên chị ai là người phụ trách mảng này ạ?

B: 누구의 소개를 받고 오셨어요?

가: À, anh Kim bên LG Vina là bạn của tôi. Anh ấy có nói với tôi ở đây đang tìm hiểu về gạo của Việt Nam để xuất sang Hàn Quốc.

B: 네, 맞아요. 그런데 거래처를 찾았고 아마 나중에 그쪽이랑 할 것 같아요.

가: Sao chị không thử tìm hiểu một vài chỗ khác để có sự so sánh rõ ràng hơn cả về chất lượng và giá cả?

B: 쌀 각 종류의 견적서를 가지고 오셨나요?

가: Có chứ. Tôi mang đầy đủ thông tin về sản phẩm đây rồi.

B: 그럼 회의실로 들어가시지요. 담당자에게 한번 확인해 보겠습니다.

Tình huống 3: Đặt hàng

A: Anh Lee này, nếu anh có thể cung cấp hàng như anh đã nói thì chắc chắn chúng ta sẽ thành công.

나: 하지만 문제는 납기일을 맞추는 것입니다.

A: Bên anh không thể sản xuất trong vòng 120 ngày kể từ khi nhận được thư tín dụng xác nhận của chúng tôi sao?

나: 거쳐야 하는 단계가 많습니다. 제품을 약간 변경만 하더라도 신제품으로 간주되고 생산하기 위해서는 정부로부터 허가를 받아야 합니다. 주문수량을 각각 50%씩 늘리는 것이 어떻습니까?

A: Hiện giờ mỗi sản phẩm chỉ bắt đầu ở con số 1,000 đã là điều khó khăn với chúng tôi. Từ chuyến hàng tiếp theo chúng tôi sẽ tăng số lượng đặt hàng.

나: 당사와 같은 대기업에서 소량다품종을 생산하는 것은 어렵습니다. 하지만 지난 7년 동안의 거래관계를 고려해서 관련부서들과 이 문제를 긍정적으로 협의하도록 하겠습니다.

Tình huống 4: Nguyên liệu sản phẩm

A: Tôi được biết trong sản phẩm của công ty anh có chứa vitamin E. Anh có thể giới thiệu cụ thể hơn về sản phẩm này được không?

나: 예, 맞습니다. 제품에 있는 대부분의 성분들은 당사에서 개발된 것입니다.

A: Nếu anh có thể đưa ra các tài liệu khoa học về các thành phần ấy thì chúng tôi có thể nhập một lượng hàng lớn thông qua các đại lý của mình.

나: 구체적으로 어떤 자료를 말씀하시는 겁니까?

A: Các tài liệu phân tích tại viện nghiên cứu của công ty anh về tác dụng của các thành phần trên đối với cơ thể người và nếu được thì chúng tôi cần cả các nghiên cứu mang tính học thuật của các chuyên gia để xin cấp phép nữa.

나: 이것이 전부입니까?

A: Ngoài ra anh cần phải đưa ra được danh sách thành phần có chữ ký của giám đốc công ty về mỗi loại sản phẩm nữa.

나: 준비되는 대로 바로 보내 드리도록 하겠습니다.

A: Anh hãy gửi cho chúng tôi một ít sản phẩm mẫu qua đường DHL để chúng tôi làm thí nghiệm.

Tình huống 5: Cuộc tiếp xúc sơ bộ

A: Chào anh Tâm. Rất vui được gặp anh. Tôi là Kim Jin Oh đến từ công ty Hyundai.

나: 우리 Nahaco에 오신 것을 환영합니다. 무엇을 도와 드릴까요?

A: Chúng tôi muốn mua một lượng lớn gạo nếp và nông sản. Nếu có thể, mong anh cho tôi biết khả năng cung ứng và bản báo giá.

나: 물론이죠. 여기 지금 가능한 품목 리스트입니다. 한번 보세요. 여기 각 종류의 가격이 있고 가격은 이번 달말까지 유효합니다.

A: Hay quá. Tôi thật sự có ấn tượng tốt về công ty Nahaco. Tối nay tôi sẽ nghiên cứu các thông tin và sẽ trở lại bàn bạc thêm vào ngày mai.

나: 감사합니다. 내일 다시 뵙기를 기대하겠습니다. 우리가 곧 계약을 맺을 수 있었으면 합니다.

A: Cám ơn anh. Hẹn gặp anh ngày mai.

제3과: 공장 방문 - Bài 3: Đi thăm nhà máy

Tình huống 1: Giới thiệu nhà máy

A: Công ty anh có mấy nhà máy?

나: 네 개를 가지고 있습니다. 수원, 대전, 김천과 부산에 각각 한 개씩 있습니다.

A: Thế nhà máy nào sản xuất sản phẩm chúng tôi đang nhập?

나: 수원공장에서 생산하고 있습니다. 지금 거기에 갈 것입니다.

A: Đi đến đó mất bao lâu?

나: 차로 약 40분정도 걸립니다.

A: Tôi muốn thăm nhà máy và quá trình sản xuất sản phẩm.

나: 회사 밖에 있는 지정 주차장에 차가 주차되어 있습니다. 가시지요.

A: Anh có hay đi thăm nhà máy không?

나: 물론입니다. 귀사 제품이 생산될 때는 언제나 제품을 확인하기 위해 내려갑니다. 이따가 생산 담당자들을 만나게 되실 것입니다. 제품과 관련해서 무엇이든지 물어 보세요.

A: Vâng, tôi sẽ làm thế.

Tình huống 2: Trao đổi ở nhà máy (1)

A: Tôi xin giới thiệu đây là đội trưởng Hwang Hong Ryeol, người chịu trách nhiệm bên đội sản xuất. Đội trưởng Hwang, đây là anh Thắng đến từ đại lý bên Việt Nam.

나: 황 과장님, 만나서 반갑습니다.

C: Anh Thắng, tôi cũng rất vui được gặp anh.

나: 이 공장은 제가 방문해 본 공장들 중에서 가장 훌륭한 공장들 중의 하나입니다.

C: Thiết bị sản xuất của chúng tôi hoàn toàn tự động. Chúng tôi đã dành riêng một dây chuyền sản xuất cho sản phẩm của công ty anh.

나: 제품을 생산하는 데 어려움은 없습니까?

C: Không có khó khăn gì đặc biệt nhưng thỉnh thoảng lượng đặt hàng quá ít nên việc sản xuất trên dây chuyền tự động khá vất vả.

나: 그럼, 제품을 어떻게 검사합니까?

C: Việc quản lý chất lượng của chúng tôi rất nghiêm ngặt. Ngay sau khi sản phẩm được sản xuất, chúng tôi lấy một ít mẫu để kiểm tra và chỉ cần có một chút khiếm khuyết nhỏ là chúng tôi sẽ xếp vào hàng lỗi.

Tình huống 3: Trao đổi ở nhà máy (2)

A: Anh Thắng này, anh có cảm nhận thế nào sau khi đi thăm nhà máy của chúng tôi?

나: 여러 국가에 있는 많은 큰 공장들을 보았지만 귀사 공장이 가장 인상적이더라고요.

A: Anh có đưa ra ý kiến gì về sản phẩm không?

나: 당사 고객들이 가끔 귀사 제품의 끝마무리가 시원치 않다는 불만을 합니다.

A: Ý anh là sao ạ?

나: 케이스와 제품설명서가 구겨지는데 이는 고객들에게 좋지 않은 이미지를 주게 됩니다.

A: Tôi sẽ tìm hiểu để vỏ hộp và tờ hướng dẫn sử dụng không bị nhăn nữa.

나: 또 하나 지적하고 싶은 것은 선적지연 문제입니다. 주문을 받으시면 생산에 박차를 가할 수 없습니까?

A: Chúng tôi không thể sản xuất ngay được. Vì đơn đặt hàng quá nhiều nên chúng tôi phải lập kế hoạch sản xuất theo trình tự. Hy vọng các anh sẽ cho chúng tôi thời gian nhiều hơn khi đặt hàng.

Tình huống 4: Thăm nhà máy LG Vina

가: Trước tiên, xin chào mừng các anh chị đã đến thăm nhà máy LG của chúng tôi.

B: 저희 방문단을 응해 주셔서 대단히 감사드립니다. 이 사장님께 연락을 부탁드렸을 때 거절 당할까 걱정했어요.

가: Anh Lee là đàn anh của tôi ở đại học, làm sao tôi dám từ chối.

B: 네. 이번 방문은 LG의 생산라인을 구경할 수 있었으면 좋겠습니다.

가: Tôi đã bố trí người dưới xưởng đưa các anh chị đi rồi. Các anh chị còn muốn thăm quan gì nữa không?

B: 자재 창고와 완제품 창고도 한번 보고 싶습니다.

가: Vậy để tôi gọi điện xuống kho xem sao.

Sau đây anh Park sẽ giới thiệu qua về công ty cho các anh chị. Sau khi nghe xong, mời các anh chị cùng xuống xưởng thăm quan.

B: 감사합니다. 저희 방문단은 감사의 마음으로 작은 선물을 준비했습니다.

Tình huống 5: Trao đổi qua điện thoại

A: Chào anh Dũng, tôi là Lee Min Kook đây. Không biết là anh đã dậy chưa?

나: 아, 괜찮습니다. 7시 30분에 깨워 달라고 했습니다.

A: Tôi đã định đến đón anh sáng nay vào lúc 9h nhưng giờ tôi phải xuống nhà máy Ansan ngay để giải quyết vấn đề sản xuất. Trong ngày hôm nay nếu hàng không sản xuất được thì không thể đúng ngày gửi được. Chiều nay mình gặp nhau được không?

나: 네, 괜찮습니다.

A: Lúc nào từ nhà máy về **tôi sẽ gọi cho anh ngay.**

나: 몇 시에 만날 수 있습니까?

A: Khoảng 2h chiều.

나: 돌아오시면 전화주세요. 기다리고 있을게요.

제4과: 생산 - Bài 4: Sản xuất

Tình huống 1: Chậm trễ sản xuất

A: Anh Minh này, chúng tôi thật sự xin lỗi anh vì sự chậm trễ trong việc giao hàng lần này. Từ tuần trước tới giờ nhà máy chúng tôi đang có cuộc đình công.

나: 귀사의 상황을 이해하지만 당사가 준수해야 하는 약속도 있습니다.

A: Chúng tôi sẽ cố gắng để gửi hàng đúng lịch nhưng chưa biết kết quả sẽ ra sao.

나: 다음 달까지 선적분을 받지 못하면 당사는 심각한 문제에 봉착할 것입니다. 아시다시피, 당사 고객들에게 귀사의 노동파업에 대해 이야기하는 것은 별로 도움이 되지 않습니다.

A: Tôi cũng không thể làm gì hơn được.

나: 공장에 있는 사람들을 설득해서 제품을 생산하도록 할 수 없을까요?

A: Nếu họ còn yêu cầu tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc thì tình hình này sẽ còn kéo dài lâu nữa.

나: 말씀드리죠. 한 생산회사를 물색해서 그들에게 생산하도록 하는 게 어떻습니까?

A: Vâng. Tôi sẽ suy nghĩ về ý tưởng này của anh.

Tình huống 2: Hàng thay thế

A: Chúng tôi sẽ không sản xuất mẫu hàng mà chúng ta vẫn giao dịch từ trước đến nay nữa.

나: 당사 고객들은 그 모델을 아주 좋아하고 조만간에 매출액이 증가될 것으로 보이는데...

A: Mẫu đó vốn được phát triển cho thị trường trong nước. Khuôn để sản xuất mẫu này đã mòn và nhu cầu của thị trường cũng giảm nên chúng tôi đã quyết định thay thế bằng mẫu mới.

나: 계속 생산할 수 있는 방법은 없나요?

A: Nếu chỉ với đơn đặt hàng của công ty anh mà chúng tôi phải thay khuôn mới thì chi phí quá tốn kém nên chúng tôi không thể sản xuất tiếp được.

나: 귀사의 제안을 수락하는 것 이외에는 다른 선택의 여지가 없군요.

A: Mẫu mới có tất cả các ưu điểm của mẫu cũ mà kiểu dáng lại gọn nhẹ hơn.

나: 그러면 소량주문을 하도록 하겠습니다. 당사 인도일을 맞출 수 있도록 제품을 생산할 수 있습니까?

A: Vâng, chắc là được ạ. Tôi sẽ kiểm tra lại.

Tình huống 5: Trao đổi qua điện thoại

A: Chào anh Dũng, tôi là Lee Min Kook đây. Không biết là anh đã dậy chưa?

나: 아, 괜찮습니다. 7시 30분에 깨워 달라고 했습니다.

A: Tôi đã định đến đón anh sáng nay vào lúc 9h nhưng giờ tôi phải xuống nhà máy Ansan ngay để giải quyết vấn đề sản xuất. Trong ngày hôm nay nếu hàng không sản xuất được thì không thể đúng ngày gửi được. Chiều nay mình gặp nhau được không?

나: 네, 괜찮습니다.

A: Lúc nào từ nhà máy về **tôi sẽ gọi cho anh ngay.**

나: 몇 시에 만날 수 있습니까?

A: Khoảng 2h chiều.

나: 돌아오시면 전화주세요. 기다리고 있을게요.

제4과: 생산 - Bài 4: Sản xuất

Tình huống 1: Chậm trễ sản xuất

A: Anh Minh này, chúng tôi thật sự xin lỗi anh vì sự chậm trễ trong việc giao hàng lần này. Từ tuần trước tới giờ nhà máy chúng tôi đang có cuộc đình công.

나: 귀사의 상황을 이해하지만 당사가 준수해야 하는 약속도 있습니다.

A: Chúng tôi sẽ cố gắng để gửi hàng đúng lịch nhưng chưa biết kết quả sẽ ra sao.

나: 다음 달까지 선적분을 받지 못하면 당사는 심각한 문제에 봉착할 것입니다. 아시다시피, 당사 고객들에게 귀사의 노동파업에 대해 이야기하는 것은 별로 도움이 되지 않습니다.

A: Tôi cũng không thể làm gì hơn được.

나: 공장에 있는 사람들을 설득해서 제품을 생산하도록 할 수 없을까요?

A: Nếu họ còn yêu cầu tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc thì tình hình này sẽ còn kéo dài lâu nữa.

나: 말씀드리죠. 한 생산회사를 물색해서 그들에게 생산하도록 하는 게 어떻습니까?

A: Vâng. Tôi sẽ suy nghĩ về ý tưởng này của anh.

Tình huống 2: Hàng thay thế

A: Chúng tôi sẽ không sản xuất mẫu hàng mà chúng ta vẫn giao dịch từ trước đến nay nữa.

나: 당사 고객들은 그 모델을 아주 좋아하고 조만간에 매출액이 증가될 것으로 보이는데...

A: Mẫu đó vốn được phát triển cho thị trường trong nước. Khuôn để sản xuất mẫu này đã mòn và nhu cầu của thị trường cũng giảm nên chúng tôi đã quyết định thay thế bằng mẫu mới.

나: 계속 생산할 수 있는 방법은 없나요?

A: Nếu chỉ với đơn đặt hàng của công ty anh mà chúng tôi phải thay khuôn mới thì chi phí quá tốn kém nên chúng tôi không thể sản xuất tiếp được.

나: 귀사의 제안을 수락하는 것 이외에는 다른 선택의 여지가 없군요.

A: Mẫu mới có tất cả các ưu điểm của mẫu cũ mà kiểu dáng lại gọn nhẹ hơn.

나: 그러면 소량주문을 하도록 하겠습니다. 당사 인도일을 맞출 수 있도록 제품을 생산할 수 있습니까?

A: Vâng, chắc là được ạ. Tôi sẽ kiểm tra lại.

Tình huống 5: Trao đổi qua điện thoại

A: Chào anh Dũng, tôi là Lee Min Kook đây. Không biết là anh đã dậy chưa?

나: 아, 괜찮습니다. 7시 30분에 깨워 달라고 했습니다.

A: Tôi đã định đến đón anh sáng nay vào lúc 9h nhưng giờ tôi phải xuống nhà máy Ansan ngay để giải quyết vấn đề sản xuất. Trong ngày hôm nay nếu hàng không sản xuất được thì không thể đúng ngày gửi được. Chiều nay mình gặp nhau được không?

나: 네, 괜찮습니다.

A: Lúc nào từ nhà máy về **tôi sẽ gọi cho anh ngay.**

나: 몇 시에 만날 수 있습니까?

A: Khoảng 2h chiều.

나: 돌아오시면 전화주세요. 기다리고 있을게요.

제4과: 생산 - Bài 4: Sản xuất

Tình huống 1: Chậm trễ sản xuất

A: Anh Minh này, chúng tôi thật sự xin lỗi anh vì sự chậm trễ trong việc giao hàng lần này. Từ tuần trước tới giờ nhà máy chúng tôi đang có cuộc đình công.

나: 귀사의 상황을 이해하지만 당사가 준수해야 하는 약속도 있습니다.

A: Chúng tôi sẽ cố gắng để gửi hàng đúng lịch nhưng chưa biết kết quả sẽ ra sao.

나: 다음 달까지 선적분을 받지 못하면 당사는 심각한 문제에 봉착할 것입니다. 아시다시피, 당사 고객들에게 귀사의 노동파업에 대해 이야기하는 것은 별로 도움이 되지 않습니다.

A: Tôi cũng không thể làm gì hơn được.

나: 공장에 있는 사람들을 설득해서 제품을 생산하도록 할 수 없을까요?

A: Nếu họ còn yêu cầu tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc thì tình hình này sẽ còn kéo dài lâu nữa.

나: 말씀드리죠. 한 생산회사를 물색해서 그들에게 생산하도록 하는 게 어떻습니까?

A: Vâng. Tôi sẽ suy nghĩ về ý tưởng này của anh.

Tình huống 2: Hàng thay thế

A: Chúng tôi sẽ không sản xuất mẫu hàng mà chúng ta vẫn giao dịch từ trước đến nay nữa.

나: 당사 고객들은 그 모델을 아주 좋아하고 조만간에 매출액이 증가될 것으로 보이는데...

A: Mẫu đó vốn được phát triển cho thị trường trong nước. Khuôn để sản xuất mẫu này đã mòn và nhu cầu của thị trường cũng giảm nên chúng tôi đã quyết định thay thế bằng mẫu mới.

나: 계속 생산할 수 있는 방법은 없나요?

A: Nếu chỉ với đơn đặt hàng của công ty anh mà chúng tôi phải thay khuôn mới thì chi phí quá tốn kém nên chúng tôi không thể sản xuất tiếp được.

나: 귀사의 제안을 수락하는 것 이외에는 다른 선택의 여지가 없군요.

A: Mẫu mới có tất cả các ưu điểm của mẫu cũ mà kiểu dáng lại gọn nhẹ hơn.

나: 그러면 소량주문을 하도록 하겠습니다. 당사 인도일을 맞출 수 있도록 제품을 생산할 수 있습니까?

A: Vâng, chắc là được ạ. Tôi sẽ kiểm tra lại.

Tình huống 3: Yêu cầu sản xuất

A: Anh Lee này, đây là những màu chúng tôi muốn nhập làm hàng cho mùa xuân tới.

나: 이 색상들을 직접 창출하셨습니까?

A: Vâng, đúng vậy. Vì thiết kế và chất lượng sản phẩm của công ty anh rất tốt nhưng màu sắc chưa phù hợp với thị trường của chúng tôi.

나: 이 신제품을 언제 받기를 원하십니까?

A: Chậm nhất là vào cuối tháng 1 năm sau.

나: 가능할 것 같지 않습니다. 당사 연구개발팀이 귀사 생산을 맞추기 위해 여러 번 실험을 해야 하고 제품의 모든 명세사항도 변경해야 합니다.

A: Tôi nghĩ là không tốn nhiều thời gian đến thế. 2 tháng chẳng lẽ không đủ để sản xuất sao? Đến lúc đó mà chúng tôi còn chưa nhận được hàng thì sẽ gặp khó khăn để bán đúng thời vụ.

나: 가능한 한 빨리 제품을 생산할 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 대신 신용장을 서둘러 개설해 주세요.

Tình huống 4: Tìm nguyên liệu sản xuất

가: Tôi phải triệu tập cuộc họp khẩn cấp này vì tôi mới được dưới xưởng báo bị thiếu nguyên liệu sản xuất cho đợt hàng mới này.

B: 어떻게 부족할 수 있겠어요? 생산하기 전에 다 산정했잖아요?

가: Một phần nguyên liệu đã nhận đang có vấn đề. Tôi đã liên hệ với nhà cung cấp nhưng đợt này sợ họ không cung cấp nguyên liệu mới ngay được.

B: 불량품이 많아요?

가: Cũng phải đến 1/3 lô nguyên liệu nhập đợt này.

B: 왜 그렇게 많아요? 창고에 들어올 때 점검하지 않았어요?

가: Thực ra chúng ta mới nhập về 2 hôm trước. Lô sản xuất này cũng gấp nên chúng ta không có nhiều thời gian kiểm tra.

B: 타잉또(Thanh Do)한테 한번 연락해 볼게요. 재고가 남아 있는지 모르겠네요.

가: Anh gọi luôn đi.

B: 사무실에 가서 명함을 찾아볼게요.

Tình huống 5: Chuẩn bị cho thị trường mới

A: Nhà máy chúng tôi vừa cho xuất xưởng một số sản phẩm mới đạt chất lượng cao. Tôi tin rằng thị trường sẽ có nhu cầu về mặt hàng này. Anh có thể khuyên tôi nên bắt đầu như thế nào không?

나: 도와 드리게 돼서 대단히 기쁩니다. 시작이 가장 어렵지요. 그러나 또한 가장 중요한 때이기도 합니다.

A: Để bắt đầu tôi chỉ muốn đưa ra thị trường một sản phẩm cốc giấy kiểu mới. Nó được thiết kế đẹp mắt và rất tiện trong sinh hoạt hằng ngày.

나: 정말 아름답군요.

A: Anh có nghĩ rằng tôi chỉ nên xuất hàng qua một nước không?

나: 그렇게 하면 좋지요. 한 나라에서 시작하고 그 결과가 어떤지 살펴보는 것이 좋습니다.

A: Liệu tôi có cần phải đích thân đến nước đó và bắt đầu công việc tiếp thị không?

나: 그렇게 하실 필요 없습니다. 귀하를 대신해서 그 나라에 갈 경영 개발 실장을 선발하면 됩니다.

A: Tôi còn cách nào khác ngoài việc cử nhân viên đến đó không?

나: 물론 있지요. 상공회의소의 도움을 받는 것입니다.

A: Có vẻ là một đề nghị hay đấy. Tôi sẽ nghe theo lời khuyên của anh trong bước đầu tiên này, và tôi sẽ trở lại đây khi cần được giúp đỡ thêm. Cám ơn anh rất nhiều. Chào anh.

제5과: 가격 - Bài 5: Giá cả

Tình huống 1: Quyết định giá cả

A: Anh có thể cho chúng tôi xin báo giá của sản phẩm được không?

나: 개당 본선인도조건(FOB Pusan)으로 5.5달러입니다. 이것이 최고로 우대해 드린 가격입니다.

A: Chúng tôi không thể chấp nhận được. Phải giảm thêm 15% nữa.

나: 최대한으로 10% 인하해 드리겠습니다. 그 이상은 정말 불가능합니다.

A: Đương nhiên chúng tôi đã để cơ hội để thương lượng về con số nhưng với mức đó thì chúng tôi không biết phải làm thế nào. Đây có phải là mức tốt nhất mà công ty anh có thể đưa ra không?

나: 10% 인하는 이미 상당한 양보입니다.

A: 10% vẫn quá ít. Đây là con số mà công ty chúng tôi thật sự không thể đáp ứng được. Không còn cách nào để anh cân nhắc thêm về vấn đề này sao?

나: 정말로 어떻게 해야 할지 모르겠습니다.

A: Vậy hãy quyết định ở mức 12% đi. Anh thấy thế nào?

나: 보다 큰 인하를 요구하시면 거래를 취소하는 수 밖에 없습니다.

A: Vậy chúng tôi sẽ chấp nhận với điều kiện bên anh sẽ gửi hàng sớm cho chúng tôi.

Tình huống 2: Tăng giá

A: Chúng tôi định tăng giá 10%.

나: 당사 고객들이 제품을 이제 인식하기 시작했습니다. 지금 가격 인상하시면 당연히 소비자 가격이 올라가게 되고 이는 당사 판매에 영향을 미칠 것입니다.

A: Chúng ta đã giao dịch được 3 năm nhưng kết quả tiêu thụ sản phẩm tại thị trường của anh không làm tôi hài lòng.

나: 하지만 외국에서 소비자들이 제품을 인식하도록 하는 데에는 상당한 시간이 걸립니다.

A: Còn có nhiều nhân tố khác làm tăng giá nữa. Giá phụ liệu và nhân công thời gian qua đã tăng đến chóng mặt.

나: 저로서는 이해가 안 됩니다. 수락할 수 없습니다.

A: Vậy công ty tôi sẽ hạ xuống 5%.

나: 만일 계속 고집하신다면 소비자 가격 변동이 없도록 가격의 5%를 제가 부담하지 않을 수밖에 없습니다.

Tình huống 3: Duy trì giá cả

A: Chúng tôi không thể duy trì mức giá hiện hành được nữa. Công ty chúng tôi phải nâng giá lên mức 15 đô la cho một bộ sản phẩm.

나: 왜 가격을 인상하려고 하십니까?

A: Việc này không liên quan đến công ty chúng tôi. Công ty tôi vẫn có khả năng cung cấp theo mức giá hiện tại nhưng các nhà thầu phụ nói rằng họ không thể tiếp tục hợp tác nếu không tăng giá. Như anh biết đấy, sản phẩm có thể làm thành bộ là nhờ các nhà thầu phụ.

나: 구체적인 이유를 좀 이야기해 주세요.

A: Giá cả nguyên liệu đóng gói tăng nên họ nói rằng với mức giá hiện tại thì không thể cung cấp được như trước đây.

나: 귀사가 요청하시는 가격으로는 더 이상 경쟁력이 없습니다.

A: Lần này anh có thể tăng số lượng đặt hàng lên không? Nếu vậy chúng tôi sẽ cố gắng thuyết phục các nhà thầu phụ giữ nguyên mức giá.

나: 준비되는 대로 즉시 검토를 위한 제품 견본을 보내 주세요. 그 다음 추가 주문을 하도록 하겠습니다.

Tình huống 4: Giảm giá

A: Sau khi nhận được sản phẩm của bên anh, chúng tôi đã phát hiện ra có vài điểm sai khác.

나: 그럴 리가 없습니다. 모든 제품은 계약에 따라서 생산되었고 당사 공장에서 검사된 제품입니다.

A: Tôi cũng không biết nữa. Hiện giờ việc tiêu thụ sản phẩm rất khó khăn.

나: 구체적으로 말씀해 주세요.

A: Chúng tôi đã chọn mẫu sản phẩm số 3 là màu đỏ nhạt nhưng sản phẩm chúng tôi nhận được lại có màu hồng.

나: 서로간에 오해가 있었음에 틀림없습니다.

A: Dù thế nào thì chúng tôi cũng đã giao hẹn với khách hàng sẽ cung cấp sản phẩm cho họ vào tuần này. Bên anh phải giảm giá 50% cho chúng tôi. Nếu không chúng tôi sẽ gửi trả lại hàng cho các anh.

나: 너무 지나치십니다. 잘못은 당사에 있기 때문에 25%의 인하는 수락할 수 있습니다.

A: Tôi còn chưa biết khách hàng của chúng tôi có chấp nhận sản phẩm lần này hay không. Đây không phải là vấn đề giá cả.

Tình huống 5: Các yếu tố cần cân nhắc khi quyết định giá cả

A: Chúng tôi định quyết định giá của sản phẩm nhưng chưa rõ cần phải cân nhắc những yếu tố nào. Anh có thể cho chúng tôi lời khuyên được không?

나: 가격 결정하는 데 있어서 여러 가지 내부요인과 외부요인들이 영향을 미치게 됩니다.

A: Yếu tố bên trong là giá vốn và mục tiêu marketing như thị trường mục tiêu, nhóm khách hàng cụ thể phải không?

나: 네. 그렇지요. 그리고 외부요인이라는 것은 수요의 가격탄력성, 경쟁제품의 가격수준과 경쟁사의 가격정책 등과 같은 요인들입니다.

A: Vâng. Tôi hiểu ý anh rồi. Nhưng sản phẩm chúng tôi định tung ra thị trường lần này là sản phẩm độc quyền. Tôi định để giá ở mức cao.

나: 네. 그러면 조기에 높은 이익을 회수할 수 있지요.

A: Còn điểm gì chúng tôi cần lưu ý không?

나: 중간상의 역할도 매우 중요합니다. 따라서 중간상의 판매촉진을 자극할 수 있는 가격으로 책정하는 것이 좋겠습니다.

A: Vâng. Tôi hiểu rồi. Cảm ơn anh đã cho chúng tôi những thông tin bổ ích.

제6과: 선적 - Bài 6: Giao hàng

Tình huống 1: Đóng gói

A: Đã sắp đến ngày giao hàng. Tôi muốn biết tình hình đóng gói đến đâu rồi?

나: 대부분의 제품들이 포장되었지만 일부만 남아 있습니다.

A: Có vấn đề gì phát sinh sao?

나: 제품 포장지가 규격이 틀려서 반품했습니다.

A: Ngày kia sản phẩm phải ra đến cảng chất hàng rồi. Liệu từ giờ đến lúc đó có xong được không?

나: 이미 내일까지 포장지를 다시 가져오도록 이야기했습니다. 일이 잘 되면 준비하는 데 지장이 없을 것입니다.

A: Anh hãy liên lạc lại với họ để chắc chắn là ngày mai họ giao bao bì đúng quy cách.

나: 네. 오늘 저녁에 작업하겠습니다.

A: Anh hãy gửi danh mục hàng đóng gói trong thời gian vừa rồi để chúng tôi chuẩn bị hồ sơ gửi hàng.

Tình huống 2: Chuẩn bị hàng

A: Sản phẩm chúng tôi yêu cầu thế nào rồi?

나: 지금 거의 준비가 다 되었습니다. 언제 인도되기를 원하십니까?

A: Nếu sản phẩm bên anh được giao vào kho của chúng tôi từ giờ cho đến cuối tuần thì chúng tôi sẽ chất hàng lên tàu cùng với sản phẩm của mình.

나: 귀사 창고까지 인도하겠습니다. 그런데 운송비는 귀사가 부담하셔야 합니다.

A: Chuyện ấy anh không phải lo.

나: 화인을 알려 주시면 겉박스에 인쇄하겠습니다.

A: Nhãn hàng cũng giống như trước đây thôi.

나: 물품대금은 어떻게 결제하시겠습니까?

A: Chúng tôi đã phát hành tín dụng thư trong nước cho bên anh rồi, anh không cần lo lắng gì đâu. Tôi sẽ báo cho bên anh ngày bán bộ chứng từ vận tải qua ngân hàng mua. Như vậy trong vòng 3 ngày bên anh có thể bán lại chứng từ của mình qua ngân hàng này.

Tình huống 3: Gặp gỡ công ty vận tải biển

A: Chúng tôi có hàng may mặc cần gửi bằng đường biển từ cảng Busan đến cảng Hải Phòng – Việt Nam.

나: 선복을 확보해 드릴까요?

A: Trước khi gửi những thông tin đó, chúng tôi muốn biết giá vận tải trên một đơn vị dung tích hàng.

나: 용적당 미화 80달러입니다. 당사의 최저가격입니다.

A: Anh có thể gửi cho chúng tôi lịch chất hàng được không?

나: 선적일은 언제인지 그리고 언제 제품이 수령될 수 있는지 알려 주세요.

A: Ngày mai các anh có thể nhận hàng, còn ngày chất hàng là mùng 6 tháng 5.

나: 그 때에는 직항선이 별로 없습니다.

A: Phải mất bao lâu thì hàng mới tới cảng dỡ?

나: 하이퐁까지의 항해는 통상적으로 10일 걸립니다.

A: Hiện tại đã có 5 CBM hàng ký gửi rồi, anh hãy đặt chỗ trước đi.

나: CY명 및 담당자를 바로 알려 드리겠습니다.

Tình huống 4: Thông báo chất hàng

A: Các anh đã gửi hàng lên tàu chưa?

나: 예, 예정대로 어제 Prince호로 제품을 선적했습니다.

A: Trong đó bao gồm tất cả các sản phẩm chúng tôi yêu cầu chứ?

나: 그렇지는 않습니다. 제품 중 일부가 이번에 누락되었으며 다음 주 중으로 예상되어 있는 2차 선적에 송부하겠습니다.

A: Khi nào thì tàu đến cảng chất hàng cuối cùng của chúng tôi?

나: 이번 스케줄에 따르면 6월 15일에 도착합니다.

A: Các anh đóng gói cẩn thận chứ?

나: 제품을 위해 특별한 박스를 만들어 좋은 상태로 도착될 수 있습니다.

A: Tốt quá. Anh hãy gửi cho chúng tôi một bộ bản sao chứng từ vận tải qua đường DHL nhé.

Tình huống 5: Giao hàng đến tận kho

A: Alo, đây có phải số điện thoại của chị Hoa không ạ?

나: 네, 전데요. 누구신지요?

A: À, chào chị. Em là Lee Hee Seon bên công ty thương mại Seoul đây ạ. Em gọi điện vì nghe nói bên chị muốn giao hàng đến tận kho phải không ạ?

나: 네, 안녕하세요. 그렇습니다. 이번에 우리 창고까지 배달해 줄 수 있어요?

A: Em đã trao đổi với bạn phụ trách rồi. Chắc là được chị ạ. Chị muốn bao giờ bên em giao hàng ạ?

나: 모레는 괜찮을까요?

A: Dạ được chị ạ. Bên chị ai là người phụ trách kho ạ?

나: 미잉(Minh)이라는 분이에요.

A: Thế chị cho em xin số điện thoại của chị ấy với.

나: 그럼 메모해 보세요. 016-1122-3344.

제7과: 상담 준비 - Bài 7: Chuẩn bị tư vấn

Tình huống 1: Tư vấn qua điện thoại

가: Alo, cho tôi hỏi đây có phải số điện thoại của công ty Hana không ạ?

B: 예, 누구십니까?

가: Tôi là Hoàng Ngọc Thùy. Tôi đến từ Việt Nam và đang tìm nhà cung cấp mỹ phẩm của Hàn Quốc. Xin chị cho tôi gặp cô Han Mi Sook phụ trách mảng xuất khẩu sang thị trường Đông Nam Á ạ.

B: 바로 접니다. 그런데, 저희 회사는 어떻게 아셨습니까?

가: Bên KCCI (Phòng Thương mại và Công nghiệp Hàn Quốc) nói với tôi công ty chị là đơn vị sản xuất lớn nhất ở Hàn Quốc và cũng đang xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

B: 지금 어디에 머무르고 계십니까?

가: Tôi đang ở khách sạn Lotte ở Seoul.

B: 그러면 함께 만나 상담하는 편이 낫겠습니다.

Tình huống 2: Tại phòng tư vấn (1)

A: Tôi được biết công ty anh là công ty chuyên về máy cạo râu. Tôi muốn được trao đổi về sản phẩm này.

나: 당사는 고품질의 제품을 생산하기 위해 기술을 축적해 왔으며 제품은 귀 국가에서 경쟁력이 있을 것입니다.

A: Anh có catalogue của sản phẩm này không?

나: 이 카탈로그들에는 당사가 수출하는 전 라인의 제품이 포함되어 있습니다.

A: Tất cả danh mục cụ thể về sản phẩm đã có trong này rồi nhỉ. Tôi muốn xem sản phẩm mẫu.

나: 예, 견본을 가져다 드리겠습니다. 품질에 대해서는 안심하실 수 있습니다.

A: Không có mẫu sản phẩm chúng tôi muốn lấy rồi.

나: 내일 오전 중에 계시는 호텔로 가져다 드리겠습니다.

A: Vâng, thế thì tốt quá. Tôi sẽ gửi catalogue và sản phẩm mẫu đến khách hàng. Tôi sẽ liên lạc với anh sớm thôi.

나: 감사합니다.

Tình huống 3: Trao đổi thông tin

가: Chào em. Em ngồi xuống đi, Kim Ji Hye.

B: 저는 상품 리스트와 가격을 검토했습니다. 이 리스트에 나와 있는 품목을 오더하고 싶습니다.

가: Cảm ơn em đã nhanh chóng đưa ra quyết định. Thế bây giờ mình trao đổi về hợp đồng luôn nhé?

B: 납기와 청산 방식에 대해 협의할 수 있을까요? 그리고 제가 삼성 회사의 몇 가지 생산품을 소개드리고 싶습니다. 그 상품들은 많은 이익을 창출해 줄 것으로 생각합니다.

가: Em cho anh xem qua catalogue được không?

B: 네, 카탈로그와 견적서를 보여 드리겠습니다.

가: Anh cầm quyển catalogue và báo giá này được không? Để anh về văn phòng họp hội ý với mọi người đã.

B: 물론입니다.

가: Cảm ơn em.

Tình huống 4: Tại phòng khách sạn

A: A lô, tôi là Hong Jin Ho ở công ty thương mại K. Tôi đã đến tầng 1 rồi.

나: 위로 올라 주시겠습니까?

A: Phòng của anh ở tầng mấy?

나: 15층입니다. 구석에서 엘리베이터를 타세요. 내리시자마자 왼쪽 두번째 방입니다.

A: Tôi biết rồi. Tôi lên ngay đây.

나: 홍 선생님, 만나서 반갑습니다.

A: Anh Tân, tôi cũng rất vui được gặp anh.

나: 올라와 주셔서 감사합니다. 모시러 내려갔어야 하는데 죄송합니다.

A: Không sao. Đây là danh thiếp của tôi.

나: 감사합니다. 여기 제 명함입니다. 시원한 것을 드시겠습니까?

A: Cảm ơn anh nhưng chắc tôi không uống gì đâu. Anh cứ tự nhiên đi.

Tình huống 5: Tại phòng tư vấn (2)

A: Chúng ta vào phòng tư vấn thôi.

나: 이 선생님, 여기 제품이 많이 전시되어 있군요. 이 제품들이 모두 귀사에서 생산되는 것입니까?

A: Hầu hết đều là sản phẩm của công ty chúng tôi, ngoài ra cũng có sản phẩm của công ty khác để khách đến tư vấn có thể so sánh với sản phẩm của chúng tôi.

나: 알겠습니다. 그런데 여기 타원형의 탁자를 가지고 있군요.

A: Vâng, bàn này có thể ngồi được 10 người. Khác với bàn hình chữ nhật hay hình vuông, chiếc bàn này sẽ đem lại cảm giác dễ chịu cho mọi người.

나: 맞습니다. 아주 편안합니다.

A: Tôi nghĩ trong lúc tư vấn không nên để bất cứ điều gì gây trở ngại. Vì thế chúng tôi luôn cố gắng giữ cho phòng tư vấn được thoáng mát, sạch sẽ.

나: 아, 그렇군요. 외국 사람들과 상담할 때만 상담실을 사용합니까?

A: Dạ không. Nếu không có người dùng thì bất cứ lúc nào cũng có thể sử dụng.

제8과: 계약 - Bài 8: Hợp đồng

Tình huống 1: Chỉ định

A: Anh Kim này, tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy sản phẩm lần trước chúng ta trao đổi đang được bán ở thị trường chúng tôi.

나: 예, 베트남에 있는 사람에게 제품 유통을 부탁했습니다.

A: Nhưng 3 tháng trước chúng ta đã thỏa thuận miệng với nhau rồi cơ mà.

나: 알고 있습니다만 떤(Tan) 씨, 지금까지 귀사는 당사에 연락을 하지 않았습니다.

A: Vì thế mà anh đã trao quyền phân phối cho họ rồi sao?

나: 예, 맞습니다.

A: Tôi nghĩ là bây giờ cũng chưa muộn đâu. Chỉ cần anh nói với họ là sau khi suy nghĩ lại, anh đã thay đổi quyết định là được mà.

나: 그렇게 하길 원하지 않습니다. 미리 연락을 주셨어야죠.

A: Tôi xin lỗi. Vì chúng tôi đã quá bận rộn cho việc chuẩn bị mạng lưới bán sản phẩm của công ty anh.

나: 아직 그 사람과 계약서를 아직 작성하지 않았으므로 이 상황을 이야기해 보도록 하겠습니다.

Tình huống 2: Thời hạn hợp đồng

A: Anh Tuấn Anh, tôi muốn bản hợp đồng này sẽ có hiệu lực từ tháng 1 năm sau. Như vậy có được không?

나: 이 부장님, 이에 대해 반대합니다. 귀사 제품을 도입하는 데 급합니다.

A: Chúng tôi sẽ chấp nhận nếu công ty anh đảm bảo sẽ không ký hợp đồng với bất cứ công ty nào ở nước tôi nữa.

나: 계약 기간을 얼마로 할까요?

A: Thường thì công ty chúng tôi ký hợp đồng 6 tháng với điều kiện sẽ gia hạn thời gian hợp đồng tùy theo sự thỏa thuận của hai bên.

나: 그것은 너무 짧습니다. 2년으로 합시다.

A: Cũng được. Nhưng để duy trì hợp đồng này, hàng năm công ty anh phải đặt một lượng hàng tối thiểu nhất định. Nếu công ty anh không đáp ứng được yêu cầu này thì chúng tôi có quyền hủy hợp đồng.

나: 6개월보다는 낫습니다. 수락하겠습니다.

Tình huống 3: Trình tự đặt hàng

A: Làm thế nào để chúng tôi có thể đặt hàng với công ty anh?

나: 제품 주문은 반드시 서면에 의하거나 당사가 귀사에게 통지하는 형식에 의해 이루어져야 합니다.

A: Nếu chúng tôi đặt hàng thì bên anh có thể cung cấp sản phẩm ngay chứ?

나: 주문을 받은 후 1주일 이내에 제품이 가능한지 알려 드리겠습니다.

A: Nếu không có một thông báo nào gửi cho công ty chúng tôi thì sao?

나: 귀사의 주문은 수락된 것으로 간주됩니다.

A: Điều kiện thanh toán là gì?

나: 본선인도조건(FOB)에 의한 계약에 따라 하고 싶습니다.

A: Trong trường hợp này công ty anh có thể đảm bảo về bảo hiểm đường biển không?

나: 운임 · 보험료포함조건(CIF)과는 달리 보험에 관한 것은 귀사가 책임을 져야 합니다.

A: Bây giờ chúng ta có thể thảo hợp đồng rồi.

나: 서두르지 맙시다. 다음 주쯤 계약에 관해 추가적으로 이야기를 하고 싶습니다.

Tình huống 4: Soạn thảo hợp đồng

A: Công ty chúng tôi đã thảo xong hợp đồng và mọi thứ đã được chuẩn bị để ký kết.

나: 어디 한번 봅시다.

A: Sẽ không có vấn đề gì khi ký kết đâu.

나: 그런데 귀하는 중요한 것들을 누락시켰습니다.

A: Ý anh là gì ạ?

나: 불가항력과 중재조항을 찾아볼 수 없습니다.

A: Điều kiện bất khả kháng là gì ạ?

나: 직접적이거나 간접적인 불가항력, 전쟁 등에 의해서 본 계약 조항의 이행을 지연하거나 실패했을 경우 어느 당사자도 계약불이행으로 간주하지 않는다는 조항입니다.

A: Tôi hiểu rồi. Vậy điều khoản trọng tài là gì?

나: 비즈니스상에서 야기될지도 모르는 클레임이나 분쟁이 당사자 상호 합의에 의해 해결될 수 없을 경우에 해결하기 위한 중재와 적용법규를 정할 필요가 있습니다.

A: Vậy thì trước khi ký hợp đồng, chúng ta sẽ phải bàn bạc về các điều khoản này đã.

Tình huống 5: Trao đổi về bản thảo hợp đồng

A: Anh Kim, chúng tôi đã chuẩn bị bản thảo hợp đồng sơ bộ theo nội dung chúng ta đã trao đổi hôm qua. Anh xem có phải điều chỉnh gì hay không.

나: 청산 방법에 대한 의견을 좀 말씀해 주세요.

A: Chúng tôi muốn yêu cầu thanh toán theo hình thức trả chậm 6 tháng.

나: 네, 괜찮습니다. 즈엉(Duong) 씨, 언제 우리에게 정확한 선적 일자를 통보해 줄 수 있겠습니까?

A: Mấy hôm nữa tôi sẽ gửi fax qua văn phòng đại diện ở Hà Nội của bên anh.

나: 좋습니다. Duong 씨로부터 소식을 받자마자 저희들은 선적과 지불문제에 관한 조치를 취하겠습니다. 계약서는 이대로 하면 될 것 같습니다.

A: Vâng. Vậy anh hãy ký tên và đóng dấu vào bên trái hợp đồng này. Còn một điều nữa là tổng giám đốc công ty tôi muốn mời anh ăn tối vào lúc 7h tối mai.

나: 감사합니다. 우리는 어디에서 만나면 되죠?

A: Chúng tôi sẽ đợi anh lúc 6h45' ở khách sạn Daewoo.

나: 알겠습니다. 내일 그때 뵙겠습니다.

제9과: 신용장 - Bài 9: Thư tín dụng

Tình huống 1: Yêu cầu mở thư tín dụng

A: Công ty anh hãy gửi đơn chào hàng cho chúng tôi để chúng tôi c thể lựa chọn được những sản phẩm cần thiết.

나: 이번에 어떤 라인의 제품이 필요하십니까?

A: Chúng tôi cần các sản phẩm về may mặc. Chúng ta đã quyết định xong nhãn hiệu, vậy bên anh hãy cho chúng tôi biết số lượng hàng tồn kho.

나: 내일 중으로 알려 드리겠습니다. 언제 신용장을 개설할 수 있습니까?

A: Khi nào quyết định xong sản phẩm thì trong vòng một tuần chúng tôi sẽ mở thư tín dụng qua ngân hàng phát hành.

나: 좋습니다. 어떤 조항들이 신용장에 포함됩니까?

A: Cũng giống như lần trước thôi ạ. Dù sao thì công ty anh cũng nên tham khảo thư tín dụng của công ty chúng tôi.

나: 당사가 수출 절차를 진행할 수 있도록 신용장 신청서 사본을 팩스로 보내 주세요.

A: Vâng, chúng tôi sẽ gửi.

Tình huống 2: Thông báo thư tín dụng

A: Alo, đó có phải công ty thương mại N.H không ạ?

나: 예, 실례지만 누구시지요?

A: Chúng tôi gọi từ ngân hàng tín thác Seoul. Chúng tôi đã nhận được thư tín dụng từ Việt Nam gửi sang.

나: 그 신용장을 기다리고 있었습니다. 신용장 번호와 개설신청인을 알려 주세요.

A: Số thư tín dụng là 106151470-9. Người yêu cầu mở là Nguyễn Văn An.

나: 귀 은행에서 신용장을 수령하는 데 필요한 것은 무엇입니까?

A: Xin vui lòng đem theo tờ lệnh do ngân hàng chúng tôi phát hành. Tiền phí để nhận lại thư tín dụng là 20,000 Won.

나: 만일 신용장상에 불일치된 것을 발견할 경우 어떻게 해야 됩니까?

A: Ngân hàng chúng tôi không có trách nhiệm với việc đó. Nếu bên anh không chấp nhận điều kiện đưa ra trong thư tín dụng thì cần liên lạc ngay với nhà nhập khẩu để sửa lại.

나: 알겠습니다. 오후 3시경에 뵙겠습니다.

Tình huống 3: Điều khoản thư tín dụng

A: Anh có thể cho chúng tôi biết ngân hàng thông báo được không?

나: 서울에 있는 스텐다드차터드은행입니다.

A: Điều kiện vận chuyển hàng thế nào?

나: 제품은 12월말 이전까지 한국에 있는 인천항에서 베트남의 중꾸엇(Dung Quat)항까지 선적되어야 합니다.

A: Chúng tôi có thể giao hàng từng phần và có thể chuyển hàng sang tàu khác được không?

나: 분할선적은 허용하지만 환적은 허용되지 않습니다.

A: Trong vận đơn có điều khoản nào đặc biệt không?

나: 제조자의 성명과 주소를 기재해야 하고 선적제품이 중국 제품이 아니고 중국 원료가 포함되지 않았다는 사실을 상업송장에 증명해 주셔야 합니다.

A: Có điều khoản nào cần bổ sung thêm trong giấy tờ không?

나: 제품을 선적한 선박이 중국 소속이 아니고 중국의 어느 항구에도 기항하지 않는다는 것을 증명하는 증명서를 제시하셔야 합니다.

Tình huống 4: Thay đổi điều kiện thư tín dụng

A: Anh Kiên, chúng tôi đã cố hết sức để có thể giao hàng đúng hạn cho bên anh. Hiện tại chỉ còn một hạng mục sản phẩm đang dở dang, còn lại chúng tôi đã chuẩn bị xong hết rồi.

나: 그 품목에 무슨 문제가 있습니까?

A: Bộ phận quản lý chất lượng đã từ chối việc nhập phụ liệu từ nhà thầu phụ vì lý do chất lượng. Theo thông tin từ phía nhà thầu phụ thì ít nhất cũng phải mất 2 tuần mới sản xuất lại được lô hàng ấy.

나: 근데 이미 국내 에이전트에게 예정대로 제품을 인도한다는 계약을 맺었는데요.

A: Chúng tôi xin lỗi đã làm anh khó xử thế này. Tôi biết là điều này hơi khó, nhưng anh có thể sửa lại thư tín dụng được không?

나: 어떻게 정정하길 원하세요?

A: Vì bên anh không đồng ý với việc giao hàng từng phần nên anh hãy gia hạn thêm cho chúng tôi lịch chất hàng và thời hạn của thư tín dụng.

나: 얼마나 연장해 드릴까요?

A: Khoảng 15 ngày ạ.

나: 개설은행에 선적일과 유효기일을 연장하도록 지시하겠습니다.

Tình huống 5: Tư vấn về việc mở thư tín dụng

가: Alo, cho tôi hỏi đây có phải là văn phòng giao dịch ngân hàng Vietcombank không?

B: 네, 그렇습니다.

가: Công ty tôi định mở thư tín dụng nhưng chưa rõ các bước phải làm như thế nào. Tôi gọi điện để nhờ ngân hàng mình tư vấn giúp.

B: 비엣콤뱅크에서 신용장을 개설해 본 적이 있으세요?

가: Tôi chưa. Mà công ty tôi cũng chưa giao dịch bằng thư tín dụng bao giờ.

B: 그렇다면 전화상담만 하면 이해하시기가 어려울 텐데요. 아니면 저희 지점으로 오시면 더 구체적으로 설명해 드리겠습니다.

가: Vâng. Vậy lát nữa tôi sẽ qua. Cảm ơn chị.

제10과: 합작투자 - Bài 10: Hợp tác đầu tư

Tình huống 1: Hợp tác đầu tư (1)

A: Anh Kim, tôi đã nghĩ về việc ký kết hợp tác đầu tư với công ty anh ở trong nước.

나: 뚜언 아잉 (Tuan Anh) 씨, 이러한 종류의 계획에 상당한 관심을 가지고 있습니다. 거대한 사업이므로 상당한 조사와 연구가 이루어져야 할 것입니다.

A: Tôi thấy rất hợp lý nếu liên kết với những doanh nghiệp Hàn Quốc đứng đầu trong lĩnh vực này.

나: 맞습니다. 한국의 노하우는 이 부문에서 상당히 앞서 있습니다.

A: Tôi muốn đưa ra bản kế hoạch của công ty chúng tôi. Trong bản kế hoạch tôi đã đưa ra những mục đích chủ yếu bao gồm mục vốn, tỷ lệ đầu tư, nhà quản lý, vị trí pháp lý của công ty...

나: 귀사 계획서에 다른 사항이 있습니까?

A: Ngoài ra còn có kế hoạch về trang thiết bị, đầu tư vốn, kết quả hoạt động kinh doanh. Tôi muốn đưa ra tỷ lệ đầu tư là 70 : 30 để công ty chúng tôi có thể chiếm vị trí ưu thế.

나: 설명에 감사드립니다. 가능한 한 빠른 시일 내에 회신하도록 하겠습니다.

Tình huống 2: Hợp tác đầu tư (2)

A: Anh Kim, chắc là bên anh đã xem kế hoạch của chúng tôi.

나: 뚜언 아잉 (Tuan Anh) 씨, 귀사 계획서가 완전히 실행 가능하다고 생각하지 않습니다. 당사가 생각하고 있는 것과 다릅니다.

A: Vậy mời anh nói về kế hoạch của công ty anh.

나: 운영통제권을 포기하지 않고 당사가 제조회사를 설립하고자 합니다. 당사는 서로간의 동등한 협력관계를 이야기하는 것입니다. 어떻게 생각하십니까?

A: Tôi có thể hiểu được lập trường của công ty anh. Nhưng số lượng sản phẩm được bán thông qua mạng lưới bán hàng của chúng tôi sẽ tăng lên.

나: 그럴 수 있습니다. 하지만 운영통제권을 고집하고자 합니다.

A: Tôi muốn nghe thêm về kế hoạch của công ty anh.

나: 투자비율에 대해서는 50대50을 원합니다. 책임자에 대해서는 사장은 귀사가 지명하는 것에 동의하지만 공장책임자와 기술책임자는 당사가 지명하고자 합니다.

Tình huống 3: Hợp tác đầu tư (3)

A: Anh Kim, không còn gì phải bàn cãi về sự xuất sắc trong kỹ thuật của công ty anh. Tuy nhiên, việc marketing, thúc đẩy bán hàng, tài chính và kế toán cũng rất quan trọng. Tôi nghĩ nên để công ty tôi chịu trách nhiệm toàn bộ công việc kinh doanh.

나: 알겠습니다. 비록 귀사가 마케팅 활동과 기타 기능들을 책임진다 하더라도 가능한 한 비슷하게 하고 싶습니다. 51대49가 어떻습니까?

A: Nếu muốn quy trách nhiệm một cách rõ ràng thì cần có một bên chiếm tỷ lệ đa số.

나: 만일 투자비율이 높으면 당사 직원들이 이 투자사업에 일하는 데 더 타당한 이유를 가질 수 있습니다.

A: Vậy thay vì tỉ lệ các anh đưa ra, sao chúng ta không chuyển thành 55:45?

나: 예, 그럼 우리 회사에서 자본금을 더 출자하도록 할게요. 귀사는 사장, 회계인, 비서, 판매와 마케팅을 담당할 사람들을 지정하고 당사는 공장 책임자와 엔진니어를 지정하겠습니다.

Tình huống 4: Tìm đối tác để mở công ty liên doanh

가: Tôi đang muốn thành lập pháp nhân ở Việt Nam nhưng lại sợ mình chưa hiểu lắm về thị trường ở đây. Anh có quen ai muốn hợp tác với công ty Hàn Quốc mở công ty liên doanh thương mại không?

B: 그런데 무슨 사업을 하고 계시지요?

가: Tôi định làm về mảng nguyên vật liệu cho các đối tác Việt Nam của Posco.

B: 포스코는 예전부터 베트남 파트너들에게 자재를 직접 공급해 주었다고 들었는데...

가: Đúng thế. Nhưng giờ họ muốn có một công ty làm thay họ phần này vì bên họ đang thiếu người.

B: 그렇군요. 사업 영역을 넓히려고 하는 친구가 있는데 한번 물어 볼게요.

가: Thế à? Thế anh nhớ hỏi ngay cho tôi nhé. Hôm nào tôi sẽ mời anh đi ăn cơm nhé.

Tình huống 5: Giới thiệu về hợp tác đầu tư

A: Công ty tôi đang định đầu tư ra nước ngoài nhưng nếu đầu tư riêng thì có vẻ hơi khó. Anh có biết cách nào thì cho tôi lời khuyên được không?

나: 아시다시피, 단독투자를 하면100%를 출자해야 하는데 합작투자를 하면 두 개 이상 당사자가 공동으로 회사를 설립하고 공동사업을 수행하는 것입니다. 흔히 영어 joint venture의 약자로 JV라고 하지요. 단독투자를 원하지 않으시면 이 형식으로 투자해 보면 어떨까요?

A: À, nếu vậy khi đầu tư ra nước ngoài chúng tôi có thể giảm bớt rủi ro đầu tư và cũng có thể dễ dàng huy động vốn. Nhưng tìm được công ty đáng tin cậy để hợp tác cũng là cả một vấn đề.

나: 그렇지요. 당사자 간 의견 불일치나 갈등 가능성이 잠재해 있습니다. 때문에 파트너를 잘 선택해서 합작투자를 제대로 하셔야 합니다.

A: Việc phân chia quyền quản lý trong hợp đồng hợp tác đầu tư nên để như thế nào?

나: 경영권 분배형태는 "합작 당사자들이 동등하게 경영에 참여하는 형태"와 "당사자 일방이 적극적인 경영지배권을 갖고 다른 당사자는 소극적인 경영지배권을 갖는 형태"가 있는데 대부분은 후자에 속합니다.

A: Vậy thì chúng tôi cũng sẽ làm theo hình thức sau. Ngoài ra chúng tôi còn phải chú ý điểm gì nữa không?

나: 합작 당사자 간 협력을 유지하고 갈등을 해결하는 데 적용할 법이 잘 마련돼 있어야 합니다.

A: Vâng. Nhờ có anh mà hôm nay tôi đã biết được nhiều thông tin bổ ích. Cảm ơn anh.

나: 별 말씀이십니다. 더 궁금한 사항이 있으면 언제든지 연락 주세요.

제11과: 거래 조건 - Bài 11: Điều kiện giao dịch

Tình huống 1: Điều kiện giao dịch

A: Hàng mẫu của công ty anh thể hiện là sản phẩm có sức cạnh tranh về mặt chất lượng và giá cả. Vì vậy chúng tôi quyết định giao dịch sản phẩm này với công ty anh. Điều kiện giao dịch thì sao ạ?

나: 단지 취소불능 일람불 신용장만 수락 가능합니다.

A: Bên anh không thể áp dụng điều kiện D/A với công ty chúng tôi sao? Từ trước đến giờ chúng tôi vẫn đáp ứng yêu cầu của công ty anh là giao dịch theo điều kiện thư tín dụng. Nhưng hiện giờ chúng tôi đang gặp khó khăn về vấn đề tài chính.

나: 해외 자회사들을 제외하고는 그 어느 누구와도 신용장 방식에 의한 수출을 하는 것이 당사의 규칙으로 되어 있습니다.

A: Anh Kim, công ty chúng tôi có kênh marketing được tổ chức rất tốt, đồng thời trong mấy năm qua, chúng tôi cũng đã cố gắng để nhập sản phẩm của công ty anh.

나: 너무 무리한 요구를 하십니다.

A: Thôi được. Vậy tôi sẽ gửi giấy xác nhận đặt hàng và mong bên anh hãy chuẩn bị sản phẩm. Khi sản phẩm được chuẩn bị xong chúng tôi sẽ mở thư tín dụng cho lần đặt hàng đầu tiên.

Tình huống 2: Giao dịch D/A

A: Đến giờ chúng tôi đã nhập một số lượng hàng khá lớn nên đang gặp khó khăn trong việc thanh toán. Lần này chúng ta có thể thực hiện theo điều kiện D/A được không?

나: 귀사의 사정을 충분히 이해합니다만 귀사의 오퍼를 수락하는 것은 불가능합니다.

A: Về uy tín của công ty tôi thì không ai có thể sánh được. Trong suốt mấy năm qua công ty chúng tôi chưa bao giờ làm công ty anh thất vọng về những việc liên quan đến thanh toán cả.

나: 그것은 사실이지만 제가 결정할 수 없습니다.

A: Tôi có một lời đề nghị. Nếu bên anh giảm giá 5% thì tôi sẽ cố gắng mở thư tín dụng vào tuần sau.

나: 제조비용을 줄이기 위한 최선의 노력을 다했습니다. 추가적인 가격 인하는 이 문제에 대해 거래가 불가능함을 의미합니다.

A: Tôi hiểu rồi. Hôm nay tôi sẽ gửi anh đơn xác nhận đặt hàng.

나: 좋은 거래라는 것을 아셔야 합니다.

Tình huống 3: Nghĩa vụ của người bán

A: Anh có thể đảm bảo về sản phẩm không?

나: 판매계약과 일치하는 제품을 공급해 드리겠습니다.

A: Các anh có thể giao hàng tại cảng dỡ của chúng tôi được không?

나: 이 거래는 본선인도조건(FOB)이기 때문에 귀사가 지정하는 선박의 본선에 제품을 인도토록 되어 있습니다.

A: Các anh có thể lo được giấy phép xuất khẩu chứ?

나: 수출승인과 수출에 필요로 하는 기타 정부 허가사항은 당사가 얻도록 하겠습니다.

A: Vậy là bên anh sẽ chịu mọi phí tổn cần thiết cho việc xuất khẩu đúng không?

나: 지정된 선적항에서 선박의 난간을 유효하게 통과할 때까지의 모든 비용과 제품의 위험에 대해 부담하겠습니다.

A: Vậy còn chi phí phát sinh trong quá trình kiểm tra thì thế nào?

나: 품질검사, 용적, 무게 및 수량파악과 같은 검사과정의 비용들은 당사가 부담하겠습니다.

Tình huống 4: Nghĩa vụ của người mua

A: Các anh có thể làm gì cho công ty chúng tôi?

나: 지역 내에서 제품 판매를 촉진하고 증진할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

A: Còn các vấn đề khác liên quan đến sản phẩm thì thế nào?

나: 당사는 서면통지 없이 귀사가 정한 포장, 상품명, 무역명 및 기타 표시사항에 대한 일체 변경이나 첨가를 하지 않을 것을 보증합니다.

A: Về việc đăng ký sản phẩm các anh có thể làm được những gì?

나: 제품이 적용법과 규정에 따라 등록되고 유지될 수 있도록 적절한 모든 도움을 아끼지 않겠습니다.

A: Vậy các anh có thể làm gì để giúp cho công ty chúng tôi đẩy mạnh việc bán sản phẩm?

나: 과거 6개월 동안의 판매촉진활동을 나타내는 서면 보고서와 향후 6개월 동안의 유사활동들에 대한 계획서를 제공하겠습니다.

A: Vậy chúng ta hãy ghi lại những điều khoản này vào hợp đồng.

Tình huống 5: Nội dung chào hàng

A: Tôi xin được giới thiệu sản phẩm của công ty chúng tôi.

나: 어떤 제품을 가지고 있습니까?

A: Tôi muốn cho anh xem loại sản phẩm mới được phát triển chuyên để xuất khẩu ra nước ngoài.

나: 가격 상담에 들어가기 전에 기타 자세한 사항을 이야기하고 싶습니다. 지금 주문할 경우 언제 선적할 수 있습니까?

A: Sau khi nhận được tiền mặt hay thư tín dụng của công ty anh thì trong vòng 60 ngày chúng tôi có thể giao hàng.

나: 지급조건은 어떻습니까?

A: Việc chi trả dựa theo thư tín dụng trả ngay không thể hủy ngang lấy công ty chúng tôi là người thụ hưởng.

나: 귀사에서 제품검사를 합니까?

A: Đầu tiên sản phẩm sẽ được kiểm tra tại công ty chúng tôi, sau đó chúng tôi sẽ gửi một ít sản phẩm mẫu đến trung tâm thí nghiệm của nhà nước để kiểm tra lần cuối.

나: 정부에 의해 검사되었다는 것을 어떻게 알 수 있습니까?

A: Anh có thể nhìn vào label được dán trên từng sản phẩm.

제12과: 시장 조사 - Bài 12: Điều tra thị trường

Tình huống 1: Cách thức điều tra

A: Anh đã tìm được đối tác giao dịch nào để lưu thông sản phẩm của công ty anh chưa?

나: 베트남으로 수출하기로 결정했지만 유통업자를 어떻게 찾아야 할지 모르겠습니다.

A: Có nhiều cách để tìm mối giao dịch nước ngoài lắm.

나: 한국에서 이용할 수 있는 경로를 알려 주세요.

A: Trước tiên anh có thể tìm kiếm bằng cách nhập các từ khóa như tên công ty, từ khóa về sản phẩm, số điện thoại hoặc email của giám đốc... vào trang tìm kiếm Google hay Naver. Tôi nghĩ anh cũng có thể sử dụng sản phẩm của công ty du lịch. Ở đó có tổ chức các đoàn khảo sát đấy.

나: 훌륭한 생각이시군요. 다른 방법이 있습니까?

A: Anh có thể làm catalogue rồi gửi sang Việt Nam qua cơ quan thương mại. Ngoài ra anh cũng có thể nhờ đại sứ quán Việt Nam tại Hàn Quốc nữa.

나: 이용할 수 있는 방법이 많이 있을 줄 몰랐습니다.

A: Anh cũng có thể nhờ đại sứ quán Hàn Quốc tại Việt Nam cũng như cơ quan thương mại như KOTRA, KORCHAM. Việc tham gia hội chợ thương mại cũng là một cách để tìm ra bạn hàng tiềm năng.

나: 자세히 설명해 주셔서 감사합니다.

Tình huống 2: Gặp gỡ đối tác

A: Tôi là Choi Si Hyeok ở công ty Thương mại N.H Hàn Quốc. Chắc là bên anh đã nhận được thư của công ty chúng tôi rồi. Xin lỗi, tôi đang được nói chuyện với ai đây ạ?

나: 영업부장 Manh입니다. 며칠 전 귀사 소개를 하는 서신을 받았습니다.

A: Công ty chúng tôi đang tìm một doanh nghiệp lưu thông đáng tin cậy ở Việt Nam.

나: 당사는 귀사와 같은 종류의 제품을 전문으로 수입·판매하고 있습니다.

A: Nếu vậy hẳn mạng lưới bán hàng trong nước của công ty anh được tổ chức rất tốt phải không ạ?

나: 그렇습니다.

A: Liệu công ty anh có thể gửi một bản fax thông tin về doanh số bán hàng hàng năm và phương thức phân phối sản phẩm cho chúng tôi được không?

나: 보내 드리는 것은 문제 없습니다. 우선 당사로 귀사의 견적과 함께 견본을 보내 주세요.

A: Anh muốn chúng tôi gửi theo đường nào?

나: DHL로 보내 주세오.

Tình huống 3: Gửi hàng mẫu

A: Tôi là Mạnh đến từ công ty Thương mại Anh Quốc tại Việt Nam. Cho tôi gặp anh Lee Gwang Soo ạ.

나: 접니다. 잠깐만요. 다른 분 책상에서 전화를 받고 있습니다. 제 책상으로 연결하겠습니다. (잠시 후) 자, 이제 됐습니다.

A: Anh đã gửi hàng mẫu và báo giá cho chúng tôi chưa?

나: 물론이죠. 이미 송부했습니다.

A: Anh gửi từ bao giờ đấy ạ?

나: 1주일 전에 보냈으므로 지금쯤 도착했어야 하는데요.

A: Tôi vẫn đang đợi. Anh có thể kiểm tra lại giúp tôi được không?

나: DHL로 보냈으므로 추적이 가능할 것입니다.

A: Vâng, khi nào có kết quả anh báo lại cho tôi biết nhé.

나: 곧 다시 전화드리겠습니다.

A: Cám ơn anh. Tôi sẽ chờ điện thoại của anh.

Tình huống 4: Điều tra thị trường bằng sản phẩm mẫu

A: Làm ơn cho tôi gặp anh Mạnh ạ.

나: 전데요.

A: Tôi là Lee Gwang Soo ở công ty thương mại N.H Hàn Quốc.

나: 이 선생님, 보내 주신 제품 견본으로 저희 시장에서 시장조사를 했습니다.

A: Vậy sao? Kết quả điều tra thế nào rồi?

나: 제품 품질은 높게 평가 되었지만, 가격 및 색상 등과 같은 다른 조건에 대한 결과는 아직 나오지 않았습니다.

A: Dạ vâng. Khi nào có kết quả anh nhớ báo cho tôi nhé?

나: 물론 그래야죠. 귀사의 견적이 문제가 없으면 귀사 제품을 도입할 수 있습니다.

Tình huống 5: Trao đổi giới thiệu

A: Tôi là Kim Young Wook ở công ty thương mại Mirae.

나: 아산사 박진호인데요. 10년 이상 당사의 베트남 에이전트인 뜨(Tư) 씨가 자국 시장에 새로운 한국 제품을 도입시키기 위해서 한국을 방문했습니다. 그는 컴퓨터 부품에 관심이 있습니다.

A: Anh Tư **có mạng lưới lưu thông cho các sản phẩm máy tính ở** Việt Nam chưa? Như anh biết đấy, để bán được sản phẩm thì cần có kênh lưu thông được chuyên môn hóa tổ chức.

나: 제가 아는 바로는 동 제품을 위해 잘 조직화된 전국적인 유통망을 소유한 기존의 기업과 거래계약을 맺고 있습니다.

A: Như anh cũng biết đấy, không một công ty nào có thể vượt công ty chúng tôi về linh kiện máy tính. Chúng ta có thể gặp nhau để nói chuyện thêm được không?

나: 당사를 방문해서 뜨 씨를 만나시는 것이 어떻습니까?

A: Tôi nghĩ anh ấy cần phải xem qua mẫu sản phẩm công ty chúng tôi có để tiện cho việc trao đổi về sản phẩm.

나: 그게 낫겠군요. 1시간 내로 거기에 가겠습니다.

제13과: 시장 - Bài 13: Thị trường

Tình huống 1: Thị trường Châu Âu

A: Tôi nghe nói công ty anh đã đầu tư vào thị trường châu Âu, không biết có đúng không?

나: 네, 사실입니다. 프랑스에 생산공장이 하나 있고 주변국가에 네 개의 지사를 가지고 있습니다.

A: Những chi nhánh đó nằm ở đâu?

나: 프랑스, 독일, 영국 및 그리스에 각각 하나씩 있습니다.

A: Kinh doanh ở nước ngoài có gì thuận lợi ạ?

나: EU가 비동맹국들에 불평등하게 부과하는 규제와 제한들을 회피할 수 있습니다.

A: Anh có thể giải thích rõ hơn được không?

나: 원 · 부재료를 현지에서 직접 구매해서 제품을 생산할 수 있습니다. 그러면 그들 자신의 제품들과 동일한 것으로 간주 받을 수 있습니다.

A: Vậy sản phẩm được bán như thế nào?

나: 프랑스에서 생산된 제품들을 거기에 있는 4개의 자회사들을 통해 판매합니다.

Tình huống 2: Thị trường Mỹ

A: Thị trường Mỹ là thị trường lớn nhất với các doanh nghiệp Hàn Quốc.

나: 이에 대해 누구도 의심할 여지가 없습니다. 당사도 해외사업을 10년 전에 미국에서부터 처음 시작했습니다.

A: Thực tế là các doanh nghiệp Hàn Quốc trong những năm qua đã tận dụng những lợi thế của thị trường Mỹ. Nhưng hiện giờ tình hình đã khác.

나: 옳으신 말씀입니다. 당사는 그동안 순수 미국인들보다 미국에 있는 한국인이나 한국계 미국인 고객에 의존해 왔다는 것을 부인할 수 없습니다.

A: Chính sách thị trường tại Mỹ của các anh thế nào?

나: 장기적인 비즈니스를 위해 미국인들이 당사 제품을 인식할 수 있도록 마케팅비용을 증가시키고 있습니다.

A: Anh nên làm thế. Anh cũng biết đấy, thế hệ người Mỹ gốc Hàn trẻ tuổi ngày nay suy nghĩ và hành động như người Mỹ rồi. Chúng ta không thể ép họ dùng sản phẩm của mình mãi được.

나: 또한 당사는 히스패닉시장을 무시할 수 없습니다. 그들의 구매력은 대단합니다. 해외시장에서 기업과 제품이 경쟁력을 가지게 하기 위해 무엇인가를 해야 할 때입니다.

Tình huống 3: Thị trường Trung Quốc

A: Anh nghĩ sao về thị trường Trung Quốc?

나: 중국은 조만간에 우리 나라의 제1의 무역 파트너가 될 것입니다.

A: Tại sao anh lại nghĩ như vậy?

나: 문화적 배경이 우리와 비슷하고 제품에 대한 소비형태가 유사합니다. 중국의 인구를 생각해 보세요.

A: Tôi hiểu ý anh rồi. Xin hỏi công ty anh có đại lý ở Trung Quốc không ạ?

나: 이미 회사를 설립해서 비즈니스를 하고 있습니다.

A: Vậy công ty tuyển dụng nhân viên ngay ở bên đó à?

나: 예, 인건비가 한국보다 훨씬 쌉니다. 당연히 낮은 가격에 좋은 상품을 공급할 수 있습니다.

A: Thế còn nhân viên quản lý thì sao? Có phải các anh cũng tuyển dụng người Trung Quốc không?

나: 대학에서 중국어를 전공한 직원을 뽑아서 중국 대학에 2년 동안 보내서 교육 받도록 합니다. 학업이 끝나면 현지 회사의 관리자로서 파견됩니다.

Tình huống 4: Thị trường Đông Nam Á

A: Anh có thể giải thích về chính sách của công ty anh đối với các nước Đông Nam Á cho chúng tôi được không?

나: 말레이시아에 있는 미스터 존스와 10년 이상 거래를 해 왔습니다.

A: Công ty anh đã chuyển quyền kinh doanh tại khu vực Đông Nam Á cho anh ấy à?

나: 예, 그 회사와 독점판매계약을 맺었고 곧 마케팅회사와 생산회사를 공동으로 설립하려고 합니다.

A: Sao công ty anh không đầu tư riêng?

나: 100% 투자하지 않는 이유가 있습니다.

A: Anh hãy nói lý do đó đi.

나: 당사는 동남아시아국가들의 시장에 대해 잘 모릅니다. 하지만 그 회사는 그들 지역에 강한 유통채널을 가지고 있으며 당사는 그를 최대한 이용할 수 있습니다.

A: Thế còn các quốc gia lân cận thì sao?

나: 말레이시아에 있는 공동투자된 생산회사에서 2년 후면 생산이 이루어지고 이 제품들은 인근 국가들에 의해 커버될 수 있을 것입니다.

Tình huống 5: Thị trường Nga

A: Chúng tôi được biết công ty anh đang hướng mục tiêu vào thị trường Nga.

나: 극동지역에 약 8년간 사업을 해 왔습니다.

A: Công ty anh kinh doanh gì?

나: 당사의 생산공장에서 여성용 의류를 만들고 있습니다.

A: Sản phẩm được bán như thế nào ạ?

나: 몇몇 지역에 대리인을 지정하기도 하고 부분적으로는 당사 가게를 통해 판매하고 있습니다.

A: Tất cả các nhân viên đều được cử đi từ công ty mẹ tại Seoul phải không?

나: 아닙니다. 공장 직원들은 현지인을 채용하고 디자이너와 관리자들은 본사에서 파견됩니다.

A: Công ty anh đào tạo nhân viên như thế nào?

나: 몇몇 전문가를 파견시켜서 교육하도록 하고 1년에 한번 러시아 직원들을 본사에 초청해 효율적인 작업 방법을 교육하고 있습니다.

제14과: 협상 과정- Bài 14: Quá trình thương lượng

Tình huống 1: Quá trình thỏa thuận

A: Anh có thể làm cho tôi mỗi loại 1.000 chiếc được không?

나: 만드는 데는 문제 없습니다. 문제는 가격입니다.

A: Vậy thời điểm giao hàng thì thế nào?

나: 당사를 수익자로 하는 취소불능 일람불 신용장을 접수한 후 120일 이내에 선적할 수 있습니다.

A: Rất tốt. Còn giá cả thì thế nào?

나: 제시한 대로 귀사의 제시가격은 수락할 수 없습니다. 아시는 대로 모든 제품을 개발해야 하며 이들 제품이 향후 지속적으로 귀사로 수출될 수 있을지 확실하지 않습니다.

A: Với cùng sản phẩm này, chúng tôi có thể nhận được lời chào hàng với giá rẻ hơn nhiều từ phía Trung Quốc.

나: 하지만 품질면에서 완전히 다르다는 것을 아셔야 합니다. 당사 제품은 그것과는 비교할 수 없습니다. 그럼5% 할인으로 하죠.

A: Không phải anh đã đồng ý với đề nghị của chúng tôi rồi sao?

나: 아직 최종 확인을 하지 않았습니다.

A: Chỉ cần anh hứa sẽ không chào hàng cho công ty nào khác ở nước tôi nữa thì tôi sẽ đồng ý.

Tình huống 2: Chuẩn bị tàu chở hàng

A: Khi nào thì hàng sẽ được chất lên tàu?

나: 선적일 내에는 선적할 수 있을 것 같습니다.

A: Nếu được tôi hy vọng hàng sẽ sớm được chất lên tàu. Nếu hàng đã chuẩn bị xong thì không nhất thiết phải chờ đến đúng ngày đã định.

나: 12월 15일 떠나는 비직항선이 있는데 약 2주일 걸립니다. 스케쥴상으로는 도쿄에 기항하는 것으로 되어 있습니다.

A: Không có tuyến nào đi thẳng đến đó à?

나: 있습니다. 12월 17일에 직항선이 있는데, 8일이 소요됩니다.

A: Không còn chuyến tàu nào đến sớm hơn sao?

나: 선적잡지에 있는 선적스케쥴상으로는 없습니다.

A: Vậy tôi muốn vận chuyển theo đường thẳng thay vì đường vòng.

나: 그러면 추가 선박료를 부담하셔야 합니다.

A: Vâng, tôi đồng ý.

Tình huống 3: Gặp gỡ công ty bảo hiểm

A: Anh hãy lên dự toán mức phí tối thiểu cho bảo hiểm hàng hải giúp tôi.

나: 어떤 조건을 원하십니까?

A: Tôi muốn thực hiện theo điều kiện đảm bảo tổn thất một phần bao gồm mất cắp và thất lạc hàng hóa.

나: 어떤 제품을 가지고 계십니까?

A: Là loại sản phẩm thông thường đựng trong 6 hộp được làm từ gỗ. Bên trong chúng tôi đã trải đá phiến và đóng vào thùng gỗ được buộc dây thép.

나: 상업송장 전체 금액이 얼마입니까?

A: Là 30 triệu đô la.

나: 1,000불당 2.5불로 견적 드릴 수 있습니다.

A: Vậy mong anh sẽ làm theo mức giá đã đưa ra. Hàng hóa của chúng tôi đã được chuẩn bị xong tại cảng Pusan để đưa lên chuyến tàu Arirang và dự định sẽ xuất phát sang New York vào ngày 20 tháng 5.

나: 팩스로 상업송장 사본 1부를 송부해 주세요.

A: Khi nào xong chứng từ bảo hiểm xin hãy gửi cho chúng tôi.

나: 제가 직접 전달해 드리겠습니다.

Tình huống 4: Kỳ hạn giao hàng

A: Bên anh trực tiếp sản xuất những nguyên liệu này tại nhà máy của công ty sao?

나: 물론입니다. 제품에 들어가는 성분이 너무 많아서 그들 중 일부분은 외국에서 조달하기도 합니다.

A: Khi nào thì bên anh có thể giao hàng? Chúng tôi có thể cho anh thời hạn là một tháng kể từ bây giờ.

나: 너무 빠릅니다. 원료제조는 시간이 많이 걸리지 않지만 케이스와 다른 부품들과 같은 부재료를 확보하는 데 오래 걸립니다.

A: Bên anh nhập phụ liệu từ đâu?

나: 당사는 중견기업과 하청계약을 맺었습니다. 만일 제품이 품질면에서 불량품으로 판명되면 성공적으로 당사의 검사를 통과할 때까지 반품됩니다.

A: Để chuẩn bị cho mùa giáng sinh thì tháng sau công ty chúng tôi phải cho ra thành phẩm tại nhà máy sản xuất liên doanh của chúng tôi rồi.

나: 당사 오퍼에 대해 지금보다 적어도 2주 전에 확인을 해 주셨어야 합니다. 또한 원료를 나무상자에 포장하지 않으면 운송문제가 발생합니다. 적어도 제품이 준비되는 데는 2개월이 소요됩니다.

Tình huống 5: Giá đặc biệt

A: Anh hãy cho tôi báo giá của sản phẩm này.

나: 최상의 가격인 개당 FOB 부산 조건으로 0.4달러입니다.

A: Anh nên giảm giá xuống còn 0.3 đô la.

나: 그 가격하에서는 심지어 제조원가에도 미치지 못합니다.

A: Công ty cạnh tranh với công ty anh nói họ có thể đáp ứng yêu cầu của chúng tôi. Nhưng công ty anh là công ty hàng đầu ở Hàn Quốc trong lĩnh vực này suốt mấy chục năm qua nên tôi muốn được hợp tác với công ty anh.

나: 하지만 지나치게 깎고 있습니다.

A: Tôi đảm bảo sẽ đặt hàng với số lượng lớn. Anh không cho chúng tôi cơ hội để thỏa thuận sao?

나: 얼마나 많은 제품을 생각하고 계십니까?

A: Tôi có thể đặt 600 nghìn chiếc và trong vòng 6 tháng kể từ bây giờ chúng tôi phải được chuyển hàng.

나: 그러면 공장측과 협의해서 장기적인 비즈니스를 위해 특별 가격을 제시할 수 있는지 알아보겠습니다.

제15과: 클레임 - Bài 15: Khiếu nại

Tình huống 1: Khiếu nại về màu sắc sản phẩm

A: Anh Jo, xin lỗi anh vì chúng tôi có điều phàn nàn thế này. Chúng tôi đã phát hiện ra sự sai khác về màu sắc so với yêu cầu của chúng tôi.

나: 선적 전에 철저하게 조사했지만 색상에 다른 점을 발견하지 못했습니다.

A: Chúng tôi không thể bán sản phẩm này ở đây được. Với loại sản phẩm này thì màu sắc là yếu tố tiên quyết.

나: 만일 그렇다면 소비자들을 설득해서 수락하도록 해 보시지요.

A: Với mức giá được ghi trong vận đơn thì tôi không thể thuyết phục nổi. Tôi muốn yêu cầu công ty anh giảm giá 50%. Nếu không chúng tôi sẽ gửi trả hàng.

나: 귀사 입장을 이해하지만 그것은 너무 지나치십니다.

A: Dù thế nào thì từ giờ đến tuần sau anh hãy cho tôi câu trả lời.

나: 우선 제품 견본을 보고 나중에 이야기합시다.

Tình huống 2: Chọn tuyến vận tải biển

A: Bên anh đã chọn tuyến vận tải biển trong thư tín dụng chưa?

나: 예, 탁송품이 단지 D라인을 통해서만 선적되기를 원합니다.

A: Ở Hàn Quốc có rất nhiều công ty vận tải đường biển. Anh có biết công ty nào chuyên về tuyến đó không?

나: 제가 아는 바로는 성호선박회사가 그 라인에 전문적인 회사입니다. 그들에게 연락해서 정보를 얻으시기 바랍니다.

A: Tại sao bên anh lúc nào cũng chỉ định tuyến vận tải đó? Chúng tôi thấy rất bất tiện trong việc chuẩn bị gửi hàng vì các chuyến tàu không có thường xuyên.

나: 그들은 서비스가 우수합니다. 다른 선박라인과는 달리 지난 10년동안 당사를 실망시킨 적이 없습니다.

A: Được rồi. Vậy chúng tôi sẽ liên lạc với công ty vận tải đường biển Seongho để thông báo lịch chất hàng dự kiến.

나: 협조에 감사드립니다.

Tình huống 3: Trọng tài cấp cao

A: Anh Hong, dù sao anh cũng phải giải quyết khiếu nại này.

나: 말씀드린 대로 귀사 클레임에 대한 책임을 다 질 수 없습니다.

A: Tôi không muốn tranh luận thêm về việc đó. Nếu như công ty anh không giải quyết khiếu nại của chúng tôi thì việc giao dịch của chúng ta cũng coi như chấm dứt.

나: 정말로 거래가 끝나기를 원하지는 않지만 동시에 당사 잘못이 아닌 클레임을 해결할 수도 없습니다. 운송과정 중에 발생할 수 없는 것입니다. 따라서 잘못은 귀사에게 있습니다.

A: Tức là không còn cách nào khác ngoài việc chúng ta phải hủy hợp đồng.

나: 이것을 중재조항에 넘기는 것 이외에는 다른 여지를 주시지 않는군요.

A: Không sao.

나: 중재조항에 따르면 본 계약과 관련해서 발생하는 모든 분쟁은 대한민국 서울특별시에서 대한상사중재원의 상사중재규칙에 의해 최종적으로 해결되는 것으로 규정하고 있습니다.

Tình huống 4: Khiếu nại bao bì

A: Anh Ánh này, anh đã nhận được chuyến hàng trước chưa?

나: 예, 박스를 열어 봤는데 약간의 제품이 파손되어 있었습니다.

A: Chúng tôi đã kiểm tra hàng rất cẩn thận trước khi giao hàng lên tàu và mọi hàng hóa đều ở tình trạng tốt. Số sản phẩm bị hư hỏng chiếm khoảng bao nhiêu phần trăm?

나: 확실하지 않지만 약 20%가량입니다. 포장상에 문제가 있었던 것 같습니다.

A: Anh hãy gửi cho tôi ảnh và một ít sản phẩm mẫu về số hàng bị hỏng. Tôi sẽ trao đổi lại với các bộ phận liên quan.

나: 이들에 대해 어떻게 해 주실 수 있습니까? 이번 클레임을 해결해 주셔야 합니다.

A: Tôi có thể hiểu tình hình của công ty anh. Tôi sẽ kiểm tra lại tình hình, nếu là trách nhiệm từ phía chúng tôi thì chúng tôi sẽ chi trả toàn bộ chi phí.

나: 아시는 대로, 계절 상품이기 때문에 항공으로 대체품을 보내 주지 않으면 시즌을 놓치게 될 것입니다.

Tình huống 5: Vận chuyển trực tiếp

A: Anh muốn chúng tôi gửi hàng theo cách nào ạ?

나: 수량이 적기 때문에 제가 직접 들고 가는 편이 낫겠습니다. 저는 내일 한국을 떠납니다.

A: Vậy anh có biết cách mang hàng hóa đi thế nào không?

나: 잘 모르겠습니다.

A: Anh phải nhận giấy phép xuất khẩu sản phẩm từ bên hải quan. Những thủ tục còn lại cũng giống với việc xuất khẩu qua đường biển.

나: 구체적으로 말씀해 주세요.

A: Anh hãy đưa 2 bản giấy phép xuất khẩu gốc cho các nhân viên hải quan ở sân bay xem.

나: 그리고 어떻게 해야 합니까?

A: Anh hãy cho họ biết việc đem theo hàng hóa của mình, sau đó thì gửi lại cho tôi 1 bản giấy phép xuất khẩu, bản còn lại đưa cho nhân viên ở sân bay nước anh kiểm tra.

나: 그게 전부입니까?

A: Vâng, tất cả các việc còn lại tôi sẽ lo liệu.

ĐÁP ÁN: LUYỆN TẬP MỞ RỘNG

제1과: 회사 소개 - Bài 1: Giới thiệu công ty

1. Tôi đang làm việc ở bộ phận xuất nhập khẩu.
→ 저는 수출부에서 근무하고 있습니다.
2. Mỗi khu vực đều có một người phụ trách riêng.
→ 각 지역마다 담장자가 따로 있습니다.
3. Công ty chúng tôi được thành lập cách đây 30 năm.
→ 우리 회사는 설립된 지 30년이 되었습니다.
4. Lĩnh vực kinh doanh của chúng tôi là buôn bán các sản phẩm may mặc.
→ 당사 주업종은 의류를 판매하는 것입니다.
5. Đây là sản phẩm chỉ phục vụ thị trường trong nước đúng không?
→ 이것들은 내수용품이 맞습니까?
6. 당사 파트너 시장에서 건강기능식품에 대한 요구가 매우 큽니다.
→ Thị trường tại nước đối tác của chúng tôi có nhu cầu rất lớn về thực phẩm chức năng.
7. 이 제품에 대한 과학적 자료를 제공해 주실 수 있습니까?
→ Anh có thể cung cấp các tài liệu khoa học về sản phẩm này cho chúng tôi không?
8. 귀사는 현재 어떤 유망통을 이용하고 계십니까?
→ Bên anh hiện đang sử dụng kênh phân phối nào?
9. 그 상표는 등록하셨습니까?
→ Anh đã đăng ký nhãn hiệu thương mại đó chưa?
10. 미스 Hien 아세요? 미스 Hien에게 제 안부를 좀 전해 주세요.
→ Anh quen cô Hiền ạ? Cho tôi gửi lời hỏi thăm đến cô ấy nhé.

제2과: 제품 소개 - Bài 2: Giới thiệu sản phẩm

1. Chất lượng của sản phẩm này đã được cải tiến rất nhiều.
→ 이 제품은 질적인면에서 많이 개선되었습니다.
2. Anh hãy gửi hàng mẫu và catalogue của sản phẩm này cho chúng tôi.

→ 이 제품에 대한 카탈로그와 견본을 좀 보내 주시기 바랍니다.

3. Nếu báo giá của bên anh hợp lý thì chúng tôi sẽ đặt hàng với số lượng lớn.

→ 견적이 만족스럽다면 상당한 양을 주문하도록 하겠습니다.

4. Vì từ trước đến giờ chúng ta vẫn giữ mối quan hệ làm ăn tốt đẹp nên tôi sẽ cân nhắc.

→ 예전부터 좋은 비즈니스 관계를 유지해 왔기 때문에 제가 고려해 보겠습니다.

5. Các thông tin in trên vỏ hộp phải được dịch ra tiếng bản địa.

→ 케이스에 있는 문구는 현지어로 번역되어야 합니다.

6. 신제품인 경우 정부의 허가서를 획득해야 합니다.

→ Nếu là sản phẩm mới thì chúng tôi phải xin cấp phép của chính phủ.

7. 이렇게 소량다품종을 생산해 본 적이 없습니다.

→ Chúng tôi chưa bao giờ sản xuất nhiều mặt hàng với số lượng ít như thế này.

8. 허가서를 획득하기 위해 귀사 연구실에서 분석한 자료가 꼭 있어야 합니다.

→ Chúng tôi cần các tài liệu phân tích tại phòng nghiên cứu của công ty anh để xin cấp phép.

9. 시험용으로 DHL 편으로 약간의 견본을 송부해 주세요.

→ Anh hãy gửi một ít sản phẩm mẫu qua đường DHL để chúng tôi làm thí nghiệm.

10. 이 견적서는 언제까지 유효한지 알고 싶습니다.

→ Tôi muốn biết bảng báo giá này sẽ được áp dụng đến bao giờ.

제3과: 공장 방문 - Bài 3: Đi thăm nhà máy

1. Khi nào tôi có thể xuống thăm nhà máy của anh?

→ 언제쯤 귀사 공장을 방문하면 됩니까?

2. Những người chịu trách nhiệm sản xuất đều đang ở dưới xưởng.

→ 생산 책임자들은 지금 모두 공장에 있습니다.

3. Tôi xin giới thiệu đây là đội trưởng đội sản xuất.

→ 이 분은 생산 팀장님입니다.

4. Đây là dây chuyền dành riêng cho việc sản xuất hàng của bên anh.

→ 이 라인은 귀사 제품을 위한 전용 라인입니다.

5. Nếu phát hiện ra hàng lỗi, anh hãy báo lại cho chúng tôi.

→ 불량품을 발견하시면 알려 주시기 바랍니다.

6. 선적 스케줄이 너무 늦습니다.
→ Lịch chất hàng của bên anh quá chậm.
7. 대한무역투자진흥공사 어디인지 여쭤 보고 싶어서 전화 드렸습니다.
→ Tôi gọi đến để hỏi văn phòng Cơ quan xúc tiến đầu tư thương mại Hàn Quốc ở đâu.
8. 귀사 주소는 어떻게 됩니까?
→ Công ty anh được đặt ở đâu?
9. 당사 사무실로 와 주실 수 있습니까?
→ Anh có thể trực tiếp qua văn phòng của chúng tôi không?
10. 오늘 오후 6시에 모시러 가겠습니다.
→ Tôi sẽ đến đón anh lúc 6h chiều nay.

제4과: 생산 - Bài 4: Sản xuất

1. Công nhân tại nhà máy đang đình công đòi tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc.
→ 공장에서 근로자들이 임금 인상과 근무 조건 개선 문제로 파업하고 있습니다.
2. Việc giao hàng chậm trễ sẽ ảnh hưởng đến uy tín của công ty chúng tôi.
→ 납기일이 늦어지면 당사의 신뢰에 영향을 미칩니다.
3. Anh có thể nhờ một nhà máy khác sản xuất chuyến hàng này được không?
→ 다른 생산회사를 물색해서 그들에게 생산하도록 하는 게 어떻습니까?
4. Nhu cầu của thị trường về mặt hàng này hiện đang giảm mạnh.
→ 이 제품에 대한 시장 수요는 당분간 많이 떨어지고 있습니다.
5. Việc thay đổi khuôn mới sẽ mất rất nhiều chi phí.
→ 금형을 새로 교체하는 데에 비용이 많이 듭니다.
6. 이번 제품은 시즌상품이기 때문에 일찍 생산해 주시는 게 좋습니다.
→ Đây là hàng thời vụ nên bên anh sản xuất càng sớm càng tốt.
7. 본격적으로 생산하기 전 예상제조원가를 산정하는 것이 매우 중요합니다.
→ Khâu tính toán giá sản xuất trước khi nhà máy chính thức hoạt động rất quan trọng.
8. 항공 운임은 너무 비쌉니다.
→ Phí vận chuyển bằng đường hàng không quá đắt.
9. 신제품을 실험하는 데 시간이 많이 걸립니다.

→ Chúng tôi cần có thời gian để làm thí nghiệm về sản phẩm mới.

10. 고품질의 몇 가지 신상품을 출시할 계획을 가지고 있습니다.

→ Chúng tôi định ra mắt thị trường một số sản phẩm mới có chất lượng cao.

제5과: 가격 - Bài 5: Giá cả

1. Giá FOB Pusan là 6 đô la cho một sản phẩm.

→ FOB 부산 가격은 제품당 6달러입니다.

2. Chúng tôi chỉ có thể giảm giá thành sản phẩm tối đa đến 8%.

→ 가격은 최대한 8%까지만 인하 가능합니다.

3. Nếu tăng giá bây giờ thì chúng tôi không thể tiếp tục bán sản phẩm này nữa.

→ 지금 가격 인상한다면 이 제품을 계속 판매하지 못하게 됩니다.

4. Những nhân tố nào làm tăng giá như vậy?

→ 가격인상 요인들은 무엇입니까?

5. Chúng tôi định nâng giá sản phẩm trong tháng này.

→ 이번 달 중에 제품 가격을 인상하려고 합니다.

6. 그렇다면 이 제품에 대한 경쟁력이 많이 떨어질 겁니다.

→ Như vậy sức cạnh tranh của mặt hàng này sẽ không còn.

7. 지난 주에 받은 제품은 계약서 내용과 다른 점을 발견했습니다.

→ Có vài điểm sai khác với nội dung hợp đồng trong sản phẩm chúng tôi nhận được tuần trước.

8. 생산하기 전 계약서를 확인했습니다.

→ Chúng tôi đã kiểm tra kỹ hợp đồng trước khi tiến hành sản xuất.

9. 다음 주에 반품시키겠습니다.

→ Chúng tôi sẽ gửi trả lại hàng cho các anh vào tuần tới.

10. 내부요인과 외부요인 모두 다 가격 책정에 영향을 미치게 됩니다.

→ Các yếu tố bên trong và bên ngoài đều có ảnh hưởng đến việc định giá.

제6과: 선적 - Bài 6: Giao hàng

1. Bao bì phải được cung cấp trước ngày giao hàng 15 ngày.

→ 용기는 납기일 적어도 15일 전에 받아야 합니다.

2. Chúng tôi cần danh mục hàng đóng gói để chuẩn bị bộ hồ sơ vận tải.

→ 선적서류 준비하기 위해 상품명세서도 받아야 합니다.

3. Anh hãy giao hàng vào kho cho chúng tôi vào ngày kia.
→ 제품은 모레 당사 창고로 인도해 주시기 바랍니다.
4. Ai sẽ trả cước phí vận tải?
→ 운임비는 누가 부담합니까?
5. Khi nào anh bán bộ chứng từ vận tải thì báo cho chúng tôi nhé.
→ 선적서류를 매각하시면 알려 주시기 바랍니다.
6. 용적당 운임요율을 견적해 주세요.
→ Tôi cần báo giá cho một đơn vị dung tích hàng gửi.
7. 예상 선적 스케줄은 언제입니까?
→ Lịch chất hàng dự kiến là khi nào?
8. 오늘 오전 선박 Queen호에 선적했습니다.
→ Chúng tôi đã giao hàng lên tàu Queen vào sáng nay.
9. 나머지는 다음 선적분에 포함시키도록 하겠습니다.
→ Số hàng còn lại tôi sẽ gửi vào chuyến hàng tiếp theo.
10. 선적서류 사본을 보내 주셨습니까?
→ Anh đã gửi bộ bản sao chứng từ vận tải cho chúng tôi chưa?

제7과: 상담 준비 - Bài 7: Chuẩn bị tư vấn

1. Tôi muốn được tư vấn về các dòng sản phẩm của công ty anh.
→ 귀사의 모든 라인 제품에 대해 상담 받고 싶습니다.
2. Anh có thể so sánh sản phẩm của chúng tôi với sản phẩm của các công ty khác đang trưng bày ở đây.
→ 여기 전시되어 있는 타사 제품과 당사 제품을 비교하실 수 있습니다.
3. Chúng tôi có trưng bày một số hàng mẫu của các công ty khác nữa.
→ 타사 제품도 전시되어 있습니다.
4. Khi tư vấn, điều quan trọng nhất là phải làm cho khách hàng cảm thấy thoải mái.
→ 상담할 때 제일 중요한 요인은 바로 고객을 편하게 해 주는 것입니다.
5. Chúng tôi đã không ngừng tích lũy kinh nghiệm từ khi thành lập công ty đến nay.
→ 회사가 설립될 때부터 많은 경험을 축적해 왔습니다.
6. 이것은 고품질의 제품이며 시장에서 경쟁력이 뛰어납니다.
→ Đây là sản phẩm chất lượng cao, có khả năng cạnh tranh lớn trên thị trường.
7. 내일 오전 중에 카탈로그와 견본을 보내 드리겠습니다.
→ Tôi sẽ gửi catalogue và hàng mẫu cho bên anh vào sáng mai.

8. 우리 사장님과 몇 시에 약속을 잡으셨습니까?
→ Anh đã hẹn gặp giám đốc của chúng tôi lúc mấy giờ ạ?
9. 와 주셔서 감사합니다.
→ Cám ơn anh đã đến đây.
10. 만나 뵙게 되어 반갑습니다. 여기 제 명함입니다.
→ Rất vui được gặp anh. Đây là danh thiếp của tôi.

제8과: 계약 - Bài 8: Hợp đồng

1. Lẽ ra bên anh phải liên lạc với chúng tôi sớm hơn.
→ 더 일찍 연락해 주셨어야 하는데요.
2. Chúng ta đã thỏa thuận miệng với nhau cách đây 2 tháng rồi cơ mà.
→ 2개월 전 이미 구두협의했었잖습니까?
3. Chúng tôi đã mất rất nhiều thời gian để chuẩn bị mạng lưới bán hàng.
→ 유통망을 구축하기 위해 시간을 많이 투자했습니다.
4. Hợp đồng của chúng ta sẽ có hiệu lực từ ngày mùng 1 tháng 1 năm sau.
→ 이 계약서는 내년 1월 1일부터 발효될 것입니다.
5. Anh phải hứa sẽ không ký hợp đồng với bất cứ doanh nghiệp nào khác ở nước tôi nữa.
→ 우리 나라에서 어느 누구와도 계약을 체결하지 않겠다는 약속을 해 주셔야 합니다.
6. 주문은 반드시 서면으로 해야 합니다.
→ Việc đặt hàng bắt buộc phải thông qua văn bản.
7. 재고가 가능한지 4일 후에 통지하도록 하겠습니다.
→ Sau 4 ngày nữa chúng tôi sẽ thông báo lại cho bên anh về khả năng cung cấp hàng.
8. 계약서에 불가항력조항을 넣고 싶습니다.
→ Tôi muốn bổ sung thêm điều khoản về sự kiện bất khả kháng vào hợp đồng.
9. 이 문제에 대해 더 깊이 있게 논의해야 할 것 같습니다.
→ Chúng ta cần trao đổi kỹ lưỡng về vấn đề này.
10. 이 계약서 초안은 몇 점을 수정할 필요가 있습니다.
→ Bản thảo hợp đồng này cần phải điều chỉnh một số điểm.

제9과: 신용장 - Bài 9: Thư tín dụng

1. Anh có thể gửi chào hàng cho chúng tôi được không?
→ 우리에게 오퍼를 보내 주실 수 있습니까?
2. Lượng hàng tồn kho của bên anh là bao nhiêu?
→ 재고품은 얼마나 됩니까?
3. Chúng tôi sẽ mở thư tín dụng vào đầu tháng sau.
→ 다음 달초에 신용장을 개설하겠습니다.
4. Thủ tục để nhận lại thư tín dụng ở ngân hàng là gì?
→ 은행에서 신용장을 수령하려면 어떤 절차를 거쳐야 합니까?
5. Chúng tôi không chịu trách nhiệm với những sai sót trong thư tín dụng.
→ 신용장상 불일치되는 것에 대해 당행은 아무 책임도 없습니다.
6. 분할선적을 수락할 수 없습니다.
→ Chúng tôi không đồng ý với việc giao hàng từng phần.
7. 선적일을 꼭 맞춰 주셔야 합니다.
→ Các anh phải giao hàng đúng hẹn cho chúng tôi.
8. 부재료는 당사 품질관리부에서 통과하지 못했습니다.
→ Phụ liệu đợt vừa rồi không được Ban quản lý chất lượng của chúng tôi thông qua.
9. 선적일을 연장해 주실 수 있습니까?
→ Anh có thể gia hạn lịch giao hàng cho chúng tôi được không?
10. 신용장에 의한 거래에 관여하는 각 은행의 명칭은 어떻게 됩니까?
→ Tên gọi của các ngân hàng tham gia khi giao dịch bằng thư tín dụng là gì?

제10과: 합작투자 - Bài 10: Hợp tác đầu tư

1. Chúng tôi muốn ký kết hợp tác đầu tư với công ty anh trong lĩnh vực này.
→ 이 분야에서 귀사와 함께 합작투자를 체결하는 것을 희망합니다.
2. Chúng tôi muốn liên kết với doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực này.
→ 이 분야에 이미 앞선 기업과 제휴하려고 합니다.
3. Bản kế hoạch phải đưa ra các hạng mục vốn, tỉ lệ đầu tư, nhà quản lý...
→ 계획서에 자본, 투자비율, 관리 등과 같은 사항을 포함시켜야 합니다.
4. Bản kế hoạch của bên anh khác rất nhiều so với bản kế hoạch của chúng tôi.
→ 귀사 계획서는 당사 계획서와 많은 점에서 다릅니다.

5. Chúng ta nên thành lập mối quan hệ hợp tác bình đẳng giữa hai bên.
→ 우리는 동등한 협력관계를 설립할 수 있었으면 좋겠습니다.
6. 당사는 재정과 회계에 대해 책임을 지겠습니다.
→ Công ty chúng tôi sẽ chịu trách nhiệm về tài chính và sổ sách kế toán.
7. 투자비율 60대40은 어떻게 생각하십니까?
→ Anh nghĩ sao về tỷ lệ đầu tư 60:40?
8. 오늘 계약의 체결을 축하하기 위해 특별한 저녁 초대를 해 드리겠습니다.
→ Tôi sẽ mời anh một bữa tối thật đặc biệt để mừng lễ ký kết hợp đồng hôm nay.
9. 6시에 호텔에 가서 모시도록 하겠습니다.
→ Tôi sẽ qua khách sạn đón anh lúc 6 giờ tối nay.
10. 왜 합작투자의 약자는 JV입니까?
→ Tại sao hình thức hợp tác đầu tư lại được gọi tắt là JV?

제11과: 거래 조건 - Bài 11: Điều kiện giao dịch

1. Sản phẩm của chúng tôi có sức cạnh tranh rất lớn cả về chất lượng và giá cả.
→ 당사 제품은 품질과 가격면에서 경쟁력이 뛰어납니다.
2. Chúng tôi có nguyên tắc là sẽ áp dụng phương thức thư tín dụng với tất cả các bạn hàng nước ngoài.
→ 외국 거래처라면 누구와도 신용장 방식으로 하는 것이 당사의 규칙으로 되어 있습니다.
3. Khi nào bên anh chuẩn bị xong hàng thì chúng tôi sẽ mở thư tín dụng.
→ 제품이 준비되면 당사가 신용장을 개설하겠습니다.
4. Anh cũng biết là chúng tôi chưa bao giờ sai hẹn thanh toán với bên anh mà.
→ 대금결제에 대해 귀사를 실망시킨 적이 없는 것을 잘 알고 계신다고 생각합니다.
5. Nếu anh đồng ý giảm giá 10% thì chúng tôi sẽ mở thư tín dụng vào đầu tuần sau.
→ 10% 인하를 수락하시면 다음 주초에 신용장을 개설하겠습니다.
6. 수출 승인은 당사가 책임지겠습니다.
→ Chúng tôi sẽ lo toàn bộ thủ tục xuất khẩu.
7. 제품 검사 비용은 어느 쪽이 부과하겠습니까?
→ Bên anh hay bên tôi sẽ chịu chi phí kiểm tra hàng hóa?

8. 표장과 표시사항에 대한 일체 변경이나 첨가를 하지 않을 것을 보증합니다.
→ Chúng tôi đảm bảo sẽ không thay đổi bao bì, nhãn mác sản phẩm.
9. 제품 등록하는 데에 도움을 드리겠습니다.
→ Chúng tôi sẽ giúp bên anh các thủ tục đăng ký sản phẩm.
10. 왜 제품에다 라벨을 붙여야 하는지 이해가 안 됩니다.
→ Tôi không hiểu tại sao lại phải dán label lên các sản phẩm.

제12과: 시장 조사 - Bài 12: Điều tra thị trường

1. Anh đã tìm được doanh nghiệp phân phối sản phẩm nào ở Mỹ chưa?
→ 미국에서 유통회사를 찾게 되었습니까?
2. Anh có thể nhờ cơ quan thương mại giúp đỡ.
→ 무역기관에 부탁할 수도 있습니다.
3. Anh nên tham gia hội chợ để tìm kiếm đối tác.
→ 무역박람회에 참가해서 거래처 찾는 것도 한 방법입니다.
4. Các anh đã nhận được thư của chúng tôi rồi chứ?
→ 당사의 신용장을 받으셨습니까?
5. Chúng tôi có một mạng lưới phân phối sản phẩm trên khắp nước Mỹ.
→ 당사는 미국 전국적으로 유통망을 가지고 있습니다.
6. 견본과 견적을 보내 드리겠습니다.
→ Chúng tôi sẽ gửi cho bên anh hàng mẫu và bảng báo giá.
7. 조사 결과가 나오면 알려 드리겠습니다.
→ Khi nào điều tra xong tôi sẽ báo kết quả cho anh.
8. 이 제품에 대한 반응이 어떤지 시장조사하겠습니다.
→ Chúng tôi sẽ điều tra thị trường xem phản ứng với sản phẩm mới này ra sao.
9. 귀사 견적이 적당하면 상당한 양으로 주문하겠습니다.
→ Nếu báo giá của bên anh hợp lý thì chúng tôi sẽ nhập hàng với số lượng lớn.
10. 한국에 있는 컴퓨터 부품 공급자들을 좀 소개해 주실 수 있습니까?
→ Anh có thể giới thiệu cho tôi vài nhà cung cấp linh kiện máy tính ở Hàn Quốc được không?

제13과: 시장 - Bài 13: Thị trường

1. Công ty anh có mấy chi nhánh ở nước ngoài ạ?
→ 귀사는 외국 지사가 몇 개가 있습니까?
2. Các nước không thuộc khối EU sẽ phải chịu những quy chế bất bình đẳng.
→ EU 비동맹국들은 불평등한 규제를 가해야 합니다.
3. Chúng tôi mua nguyên liệu trực tiếp tại các nước sở tại để tiến hành sản xuất.
→ 현지에서 원료를 직접 구입해서 생산합니다.
4. Thị trường Mỹ là thị trường lớn nhất với tất cả các doanh nghiệp nước ta.
→ 미국은 우리 나라 업체들에게 제일 큰 시장입니다.
5. Sức mua ở thị trường trong nước đang có chiều hướng giảm sút.
→ 국내 시장에서 구매력이 많이 떨어지고 있습니다.
6. 중국에서 근로자를 직접 채용하는 이유는 임금이 아주 싸기 때문인 것입니다.
→ Chúng tôi tuyển công nhân tại Trung Quốc vì giá nhân công ở đấy rất rẻ.
7. 동남아시아국가들에 대한 귀사 정책은 어떻습니까?
→ Chính sách của công ty anh với các nước Đông Nam Á thế nào?
8. 당사는 파트너의 유통망을 활용할 수 있습니다.
→ Chúng tôi có thể tận dụng kênh phân phối của phía đối tác.
9. 1년 후면 우리 공동투자된 생산회사에서 생산이 이루어지겠습니다.
→ 1 năm nữa nhà máy đầu tư chung của chúng tôi sẽ đi vào hoạt động.
10. 귀사 표적 시장은 동남아 시장 맞습니까?
→ Thị trường mục tiêu của công ty anh là thị trường Đông Nam Á phải không?

제14과: 협상 과정- Bài 14: Quá trình thương lượng

1. Chúng tôi sẽ giao hàng trong vòng 90 ngày kể từ khi nhận được thư tín dụng.
→ 신용장 접수한 후 90일 이내 선적하도록 하겠습니다.
2. Bên anh có đảm bảo sẽ nhập hàng của chúng tôi lâu dài không?
→ 당사 제품을 장기적으로 도입한다는 약속을 해 주실 수 있습니까?
3. Anh không thể so sánh những sản phẩm kém phẩm chất với hàng của chúng tôi.

→ 당사 제품을 그런 질이 떨어진 것과 비교하시면 안 되지요.

4. Chúng tôi chỉ chấp nhận đặt hàng qua văn bản thôi.

→ 주문은 반드시 서면으로만 가능합니다.

5. Bên nào sẽ phải chịu cước vận tải phụ trội?

→ 추가 운임비는 누가 부과하겠습니까?

6. 상업송장 전체 금액을 여기에 기재해 주세요.

→ Anh hãy điền tổng giá trị lô hàng theo hóa đơn thương mại vào đây.

7. 일부 재료는 외국에서 조달합니다.

→ Chúng tôi nhập một số phụ liệu từ nước ngoài.

8. 케이스와 부재료 준비할 시간이 필요합니다.

→ Chúng tôi cần thời gian để chuẩn bị bao bì và các phụ liệu.

9. 당사 오퍼에 대해 더 일찍 확인을 주셨어야 합니다.

→ Đáng lẽ bên anh phải xác nhận đơn chào hàng của chúng tôi sớm hơn.

10. 제시하신 가격은 심지어 당사의 제조원가에 미치지 못합니다.

→ Mức giá anh yêu cầu còn không đủ để chúng tôi sản xuất.

제15과: 클레임 - Bài 15: Khiếu nại

1. Chúng tôi thấy chuyến hàng nhận được tuần trước khác với nội dung ghi trong hợp đồng.

→ 지난 주에 받은 선적분은 계약서 내용과 다른 점을 발견했습니다.

2. Việc thuyết phục khách hàng chưa chắc đã thành công.

→ 고객을 성공적으로 설득할 수 있는지 모르겠습니다.

3. Đó là công ty vận tải chuyên về tuyến giữa Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á.

→ 그 선박회사는 한국과 동남아시아국가 간 라인에 정통한 회사입니다.

4. Họ chưa bao giờ làm chúng tôi thất vọng trong suốt 15 năm qua.

→ 지난 15년 동안 당사를 실망시킨 적이 없습니다.

5. Chúng tôi sẽ liên lạc với công ty vận tải để thông báo lịch chất hàng.

→ 선박회사에 연락해서 예상 선적스케쥴을 알려 드리겠습니다.

6. 그러면 중재위원회 규칙에 의해 최종적으로 해결하겠습니다.

→ Vậy chúng ta sẽ làm theo kết luận cuối cùng của Ủy ban trọng tài.

7. 분명히 이 잘못은 당사 때문이 아닙니다.

→ Rõ ràng lỗi này không thuộc về phía chúng tôi.

8. 선적하기 전 철저히 검사했고 아무 이상도 발견하지 못했습니다.

→ Chúng tôi đã kiểm tra rất kỹ trước khi giao hàng và không thấy có bất cứ lỗi nào.

9. 대체품을 빠른 시일에 받을 수 있도록 항공편으로 보내 주세요.

→ Anh nên gửi lại bằng đường hàng không để chúng tôi sớm nhận được hàng.

10. 이번은 아주 급하기 때문에 제품을 항공편으로 보내 주세요.

→ Chuyến hàng này rất gấp. Anh nên gửi bằng đường hàng không cho chúng tôi.

NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
16 Hàng Chuối - Hai Bà Trưng - Hà Nội

Giám đốc: (024) 39715011
Hành chính: (024) 39714899 Fax: (024) 39724736
Kinh doanh: (024) 39729437
Biên tập: (024) 39714896

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Phó Giám đốc phụ trách - Tổng Biên tập: TS. NGUYỄN THỊ HỒNG NGA

Biên tập chuyên môn: HOÀNG THIÊN THANH
Biên tập xuất bản: LÊ THỊ HỒNG THƠM
Chế bản: ĐỖ THỊ HỒNG SÂM
Trình bày bìa: NGUYỄN NGỌC ANH

Đối tác liên kết: Tác giả
Địa chỉ: Đại học Ngoại ngữ - ĐHQGHN
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

SÁCH LIÊN KẾT

PHIÊN DỊCH TIẾNG HÀN CHUYÊN NGÀNH

(Lĩnh vực: Kinh tế - Thương mại)

Mã số: 2L -142 ĐH2022
In 300 bản, khổ 16x24 tại Công ty Cổ phần in và Thương mại Ngọc Hưng
Địa chỉ: Số 296 đường Phúc Diễn, tổ dân phố số 1, P. Xuân Phương, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội
Số xác nhận ĐKXB: 1932-2022/CXB,IPH/06-207/ĐHQGHN, ngày 07/6/2022
Quyết định xuất bản số: 744 LK- XH/QĐ-NXB ĐHQGHN, ngày 10/6/2022
In xong và nộp lưu chiểu năm 2022